

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Саратовский государственный университет  
имени Н.Г.Чернышевского»**

**СТРАТЕГИИ  
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ  
МОДЕРНИЗАЦИИ**

**СБОРНИК  
НАУЧНЫХ ТРУДОВ УЧАСТНИКОВ  
I МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**15 МАЯ 2012 ГОДА**

**Издательский центр «Наука»  
2012**

**УДК 332.1:316(063)**  
**ББК 65.9(2Рос):60.5**  
**С 83**

**С 83 Стратегии развития экономических систем в контексте модернизации:**  
Материалы I Международной научно-практической конференции преподавателей, соискателей, студентов (15 мая 2012, г. Саратов). Сборник научных статей. Саратов: Издательский центр «Наука», 2012. - 200 с., илл.

ISBN 978-5-9999-1418-7

Настоящий сборник подготовлен по материалам первой международной научно-практической конференции. В сборник вошли статьи участников конференции – преподавателей, аспирантов и студентов вузов Казахстана, Болгарии и Монголии, а также России по проблемам совершенствования развития экономических систем различных стран мира в современных условиях хозяйствования.

Большой вклад в организацию и проведение конференции внесли сотрудники кафедр «Финансов и кредита», «Менеджмента и маркетинга» и «Экономической теории и национальной экономики» Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

Сборник предназначен для преподавателей вузов, аспирантов, студентов средних специальных заведений.

Ответственный редактор: к.э.н. *А.Н. Айриева*

**УДК 332.1:316(063)**  
**ББК 65.9(2Рос):60.5**

ISBN 978-5-9999-1418-7

© Коллектив авторов, 2012

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. Aruukhan Dashkhuu Tsolmon</b> Current situation in intellectual property regulation of Mongolia.....	5
<b>2. Desislava Stoilova, Nikolay Patonov</b> Taxation and GDP growth in the european union.....	18
<b>3. Mouraviev N.V.</b> Shortfalls Associated with Public-Private Partnerships.....	24
<b>4. Д. Жаргалсайхан</b> Внедрение в практику результатов системы мониторинга и оценки в Монголии .....	28
<b>5. Авагян А.С.</b> Роль банковского сектора в развитии национальной экономики России.....	34
<b>6. Айриева А.Н.</b> Современные методы государственного финансового стимулирования инвестиций и их использование в России .....	36
<b>7. Алексеева Ю.Ю.</b> Влияние демографических факторов на экономический рост в РФ.....	56
<b>8. Балаш О.С.</b> Пространственный анализ экономического роста регионов России.....	60
<b>9. Бахтеева Л.И.</b> Государственная поддержка малого предпринимательства в РФ.....	67
<b>10. Бгашев М.В.</b> Трансформация экономической системы России в контурах основных концепций и теорий.....	70
<b>11. Гвоздева С.М.</b> Невизуальный уровень корпоративной культуры организации.....	79
<b>12. Голубниченко М.В.</b> Подготовка российских предприятий к переходу на Международные стандарты финансовой отчетности: основные проблемы и пути их решения.....	87
<b>13. Горячева Т.В.</b> Развитие научно-технической базы как основы инновационной составляющей промышленной политики предприятия.....	94
<b>14. Замятина Н.В.</b> Субфедеральный и муниципальный долг: теоретические и практические аспекты, зарубежный опыт.....	99
<b>15. Зотова Б.М.</b> Анализ высокотехнологичного сектора экономики России.....	105
<b>16. Зюбина О.М.</b> К вопросу о мотивации персонала в контексте модернизации.....	107
<b>17. Казаросян Ш.М.</b> Развитие модели инфраструктуры рынка ценных бумаг РФ.....	110
<b>18. Копылова В.И.</b> Совершенствование денежно-кредитной политики Центрального банка РФ.....	113
<b>19. Коровина А.Н.</b> Некоторые особенности модернизации российской экономики.....	118
<b>20. Куликова В.Ю.</b> Совершенствование инвестиционного климата в Саратовской области.....	120
<b>21. Лукина А.В.</b> Государственный долг в современном мире: преимущества и угрозы.....	123
<b>22. Мичурин А.П.</b> Инновационное развитие Саратовской области.....	126
<b>23. Морозова М.А.</b> Государственная поддержка развития малого бизнеса в современной России.....	131
<b>24. Муравлева Т.В.</b> Проблемы трансформации пенсионной системы России.....	135

<b>25. Муратова Д.Р.</b> Основные направления антимонопольного регулирования экономики России в процессе модернизации .....	139
<b>26. Пичугина Ю.А.</b> Анализ бюджетно-налоговой системы экономики России в 2000-2012 годах .....	141
<b>27. Порезанова И.В.</b> Развитие экономической системы: от трансформации к модернизации .....	144
<b>28. Пронина А.Е.</b> Специфика социально-экономического развития регионов РФ .....	149
<b>29. Ревуцкий А.С.</b> Особенности венчурного инвестирования в России и в Саратовской области .....	152
<b>30. Санникова А.В.</b> Денежно-кредитная политика ЦБ РФ в современных условиях .....	156
<b>31. Сафронова А.В.</b> Налог на роскошь как возможная перспектива модернизации российской экономики .....	159
<b>32. Сердюкова Л.О., Андрищенко С.А.</b> Принципы управления интеллектуальным капиталом инновационной системы .....	161
<b>33. Синдюков Д.Ф.</b> Функционирование сетевых организаций в современной российской экономике .....	168
<b>34. Славнецкова Л.В.</b> Евразийская инновационная система – путь экономической интеграции .....	171
<b>35. Сумарокова Е.С.</b> Развитие системы образования на примере национального проекта «Образование» в контексте модернизации экономики России .....	176
<b>36. Травкина Е.В.</b> Современные особенности проведения стресс-тестирования в международной практике .....	178
<b>37. Трухачева А.А.</b> Малое инновационное предпринимательство: сильные и слабые стороны .....	181
<b>38. Тугушева Р.Р.</b> Роль человеческого капитала на инновационное развитие экономики России .....	183
<b>39. Тюкавкин Н.А.</b> Организационные механизмы информатизации регионов .....	185
<b>40. Фатина Н.В.</b> Пищевая промышленность Волгоградской области: итоги развития .....	187
<b>41. Фирсова А.А., Чистопольская Е.В.</b> Использование метода реальных опционов в оценке инновационных проектов .....	195
<b>42. Фирсова А.А., Голубниченко М.В., Лабунская А.А.</b> Вопросы взаимодействия государства, бизнеса и власти в развитии национальной инновационной системы .....	201
<b>43. Челнокова О.Ю.</b> Неинституциональный подход к исследованию механизмов интеграции хозяйствующих субъектов в национальной экономике .....	204
<b>44. Шевченко Л.М.</b> Влияние рисков на устойчивость национальной финансовой системы .....	211

Aruukhan Dashkhuu Tsolmon  
Senior lecturer, National Academy of Governance, Doctorate of NUM, Mongolia  
Аруукхан Дашхуу Цолмон,  
Старший преподаватель юридической кафедры Национальной Академии Управления  
Монголии

## **Аннотация**

Монголия является одной из постсоциалистических стран и считает важной становление и развитие собственного интеллектуального права. В статье описывается общая структура права интеллектуальной собственности Монголии в соответствии с международными договорами и конвенциями, юридическая ответственность для тех, кто нарушил права интеллектуальной собственности и ее виды, а также вопросы, возникающие в процессе применения законов.

## **CURRENT SITUATION IN INTELLECTUAL PROPERTY REGULATION OF MONGOLIA**

### **ABSTRACT**

Mongolia is one of the post socialist countries and belongs to civil law family. Mongolia has identified differences in principal changes as it is considered own intellectual property law regulation's development in connection with the pre and during transition period and it also shows that Mongolia has conducted the sector's reform in relatively short period. This article describe general structure of the intellectual property law, international treaties, and conventions, as well as legal liability for those who breached intellectual property rights and its types, and issues arising in the process of application of laws are elaborated.

### **PREFACE**

Intellectual Property is a set of legally enforceable rights resulting from intellectual activity in the industrial, scientific, literary or artistic fields<sup>1</sup>. It includes the rights relating to the areas such as literary, artistic or scientific works, performances of performing artists, phonograms, broadcasts, inventions, industrial designs, trademarks, service marks, commercial names and designations, protection against unfair competition<sup>2</sup>, geographical indications, new varieties of plants, undisclosed information and layout designs of integrated circuits<sup>3</sup>.

Intellectual Property is a form of property, with some unique features of its own. It shares several of the characteristics associated with property. For example, intellectual property is an asset and has a monetary value. It can, like any other form of property, be owned, transferred, sold or licensed. Intellectual property is a kind of intangible property as it may not be identified or defined by its own physical parameters. However, to be protectable, it must be expressed in a discernible form or way.

---

<sup>1</sup> Article 2-The Convention Established the World Intellectual Property Organization (WIPO) 1976

<sup>2</sup> *Abid*

<sup>3</sup> The agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (the TRIPS Agreement) 1994.

Intellectual property is generally divided into two sections, namely, industrial property and copyright.<sup>4</sup> The rights relating to literary, artistic and scientific works fall under the category of copyright. The rights attached to performances of performing artists, phonograms and broadcasts which also constitute part of intellectual property, are called related rights.<sup>5</sup>

From hundreds of years ago nomadic Mongolians has generated Intellectual assets that were respected and astonished in the world and have been creating own space among the world cultural heritages. Protection, conservation and special way of heritage of those intellectual assets and relations regarding to particular rights of the creator may had been existed in particular periods of the history, however, at present there are lack of studies on this regards in the country. Countries have laws to protect intellectual property for two main reasons.<sup>6</sup> One is to give statutory expression to the moral and economic rights of creators in their creations and such rights of the public in access to those creations. The second is to promote, as a deliberate act of Government policy, creativity and the dissemination and application of its results and to encourage fair trading which would contribute to economic and social development.

Intellectual property has come at the third century's doorstep since it became worldwide issue yet it introduced in Mongolia not long before and can be referred as a "new" in terms of knowledge, state policy and legal regulation. Legal foundation for implementing very new principles of social, political and economical relations has been formed as the first democratic Constitution and declared in 1992 in the country, which was under socialist regime and centralized planning economic policy. One of the comprehensive social issues that were regulated by the Constitution was principles on how state can regulate outcome of the intellectual labour. By stating in the Paragraph 7.2 of Article 7 of the Constitution as "*Intellectual values produced by the citizens are the property of their authors and the national wealth of Mongolia*"<sup>7</sup>, has formed a legal ground of the system that state provides with the legal environment for individual enjoyment of property rights by the author and any outcome generated by the human brain in terms of creative intellectual labour and shall be regarded as a property.

Moreover, provisions of the Constitution such as Paragraph 16.8 of Article 16 "*Rights to engage in creative work in cultural, artistic and scientific fields and to the benefit thereof. Copyrights and patents shall be protected by law*"<sup>8</sup> and Paragraph 7.1 of Article 7 "*The historical, cultural, scientific and intellectual heritage of the Mongolian people shall be under state protection*" are in line with the Universal Declaration of Human Rights, "*Everyone has the right to the protection of the moral*

---

<sup>4</sup> The Paris Convention for the Protection of Industrial Property (1883) and the Berne Convention for the protection of Literary and Artistic Works (1886).

<sup>5</sup> The Rome Convention for the protection of performers, producers of phonograms and broadcasting organizations (1961) and the TRIPS Agreement

<sup>6</sup> Intellectual property. Reading material. WIPO. Geneva. 1997., p-5.

<sup>7</sup> *Constitution of Mongolia* – "State Gazette", 1992, Edition-1

<sup>8</sup> *Constitution of Mongolia* – "State Gazette", 1992, Edition-1

*and material interests resulting from any scientific, literary or artistic production of which he/she is the author”*<sup>9</sup>.

## **REVIEW OF THE MONGOLIAN INTELLECTUAL PROPERTY LAW DEVELOPMENT**

Initial regulations on relations regarding outcomes of the intellectual labour had appeared around 1940's after the People's Revolution in 1921. The very first act is the “*Guideline on Awarding Authors of New Things and Initiator of Industrial Rationalizations*”<sup>10</sup>, has been enacted in 19<sup>th</sup> of May 1944 at the 63<sup>rd</sup> meeting of the People's Ministers' Council (PMC). As per this act, a person who created new thing is awarded by certain incentives and a license is given for confirmation, hence state registration of the licenses are regulated.

Furthermore, on 28<sup>th</sup> of April 1944, 54<sup>th</sup> meeting of PMC has enforced another act entitled as “*Guideline on Labelling and Marking Products Processed by the Country's Factories*”<sup>11</sup> and this document has laid the grounds of trade mark regulation.

In 1952, there were inserted a new chapters in the Civil Code of Mongolia under *Chapter 18 - Author's Right* and *Chapter 19 - Right of the Invention*, thus stipulating such relations and conditions at the Civil Code level.

In 1960, the *Procedures on Innovation, Invention and Industrial Rationalization* has been approved and later it has been renewed in 1970.

Outcome of the intellectual property issues became comparatively definite by the *Civil Code* in 1963. For instance, systematic regulations such as “copyright”, “invention right” and “right to invent” are maintained and invention can be regarded as an outcome of the intellectual labour and legally regulated and person who invented has been issued diploma. In 1967, the *Procedure on Trade Mark and Geographical Indication* has become effective and it has also been renewed in 1987. In addition, “*Procedure on Industrial Design*” has been approved in 1976. Therefore, such procedures and regulations have been applied for the intellectual property relations.

Amendments to the Civil Code were ratified by 43<sup>rd</sup> decree of 1963 by the Directors of People's Assembly of Mongolia and have broadened the regulation framework of copyright.

Besides, in other sectors' regulations, issues of intellectual property started to take place. For example, related clauses entered in Article 185 of Labour Law of People's Republic of Mongolia (1973) and in Article 161 of Criminal Code of People's Republic of Mongolia (1961) and the sphere of legal protection had been enhanced.

Although, above laws and legal acts are focused towards regulations of outcome of intellectual labour at particular level, however, property of its author are not quite recognized as an intellectual property and the “state” regarded as the author because of the socialist property dogma. There are two main differences in regulation that can be presented as:

---

<sup>9</sup> *Collection of International Treaties*. UN, Ulaanbaatar, 1992, p-7

<sup>10</sup> Archive of the Ministry of Justice and Home Affairs. Collection of Resolutions of Ministries Council

<sup>11</sup> Archive of the Ministry of Justice and Home Affairs. Collection of Resolutions of Ministries Council

1. To define legal regulation on the basis of principles such as any product of creative intellectual labour is a subject for social wealth and society must acknowledge the creator as an author and shall be awarded;
2. To define legal regulation on the basis of principles such as acknowledge of person's right who has created an intellectual product as an author and the creator is the owner of product as it is results of his/her intellectual labour and special rights of the product is shall be entitled solely to the author.

Transition from the first form of regulation into the another form has been taken certain substantial time in the country. Thus, changes in developments of laws and regulations with regards to intellectual property relations are reviewed below.

In respond to the amendments to the Constitution of 1992, the State Great Khural has enacted initial laws as Mongolian Law on Copyright, Mongolian Law on Patent and the Law on Restricting Unfair Competition in 1993 and the Law on Trade Mark and Enterprise Name in 1995 and the Law on Technology Transfer in 1998.

The Law on Copyright stipulated by the State Great Khural in 1993 has legalized the intellectual wealth as a property of the author and created legal environment for its protection and application. It has been amended in 1996 and 1999 for the purpose of alignment with Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works. This law has been withdrawn in 2006 and modified as the Law on Copyright and Related Rights<sup>12</sup> effective to date. Justifications and requirements for modification of this Law are described as<sup>13</sup>:

1. In the Action Plan of the newly formed Government upon 2004 election, the State Great Khural has enacted the Resolution # 24 (2004) that states “..to create system for the protection of intellectual property and new products in internal market, and regulation to define rights and duties of the client and co-owner and protection of their interest”

2. It has been concluded that legal interest and rights of authors and creators are not protected well enough due to uncertain regulations and problems taken place in settling of related disputes in indefinite regulation of intellectual products;

3. Mongolia has to identify national laws in line with the international treaties such as *Copyright Treaty* and *Performance and Phonograms Treaty* of WIPO which Mongolia ratified as counterparty in 2002.

4. In 2002, Mongolia has stipulated 5 fundamental laws including Civil Code. Therefore, there has been necessity to align clauses of the Law on Copyright with this Civil Code.

The need to perfection of regulations related to use of patented products, rights of authors, transfer of such rights, methods of calculation of fee for use of patented products, authority and operation of collective management organizations and related rights such as performance, phonograms, radio and television organizations and level up amount and types of the charges for wrong doing with market economy principles and build suitable legal environment for faithful behaviour in using patented products without any breach of law has been the main reasons to modify

---

<sup>12</sup> [www.legalinfo.mn](http://www.legalinfo.mn)

<sup>13</sup> Archive of the Office the State Great Khural of Mongolia. File of the Law on Copyright and Related Rights 2006



laws. The former law had 6 chapters and 26 articles, while the new law has been ratified with 8 chapters and 32 articles with over 80% of changes to former one<sup>14</sup>.

The Law on Patent, 1993, was first independent law that contained regulations of main objects of industrial property such as inventions, industrial designs and patent relations and reached own regulation objectives in transition period. Some amendments made to this law such as changing industrial rationalization regulation to utility model and granting license to utility model that can be used in industry, petition of utility model confirmation, examination, rights of possessor of utility model, how and to where to make petition of utility model, and requirements for the representative of patent. The application of law continued up to 2006 and because of following reasons it has been revised and modified as:

1. Same as the reason of Law on *Copyright*- In the Action Plan of the newly formed Government upon 2004 election, the State Great Khural has enacted the Resolution # 24 (2004) that states, “to create system for the protection of intellectual property and new products in internal market, and regulation to define rights and duties of the client and co-owner and protection of their interest”

2. Mongolia has become a counterparty of Strasbourg Agreement Concerning the International Patent Classification and Locarno Agreement Establishing an International Classification for Industrial Designs.

3. The law of 1993 has weak regulation on requirements for the author, patent representative, importance of license agreement, use of intellectual labour assessment and organization’s patent. Thus, there has been problems and uncertainty in the law enforcement.

4. The need to improve petition quality, ability of investigator and level of examination finding, and create legal environment to enhance income by using own intellectual property and to avoid the use of intellectual property without proper permission from the owner.

Even though, there is no big difference in terms of amount (former patent law had 6 chapters and 29 articles but the new law consists of 6 chapters and 30 articles), almost 70%<sup>15</sup> of provisions of old laws had changed and the new law<sup>16</sup> is still enforceable.

The object trademark is mainly regulated by intellectual property law even though there are some related regulations in international trade, marketing and advertisement law. Trademark issues in making transition period regulations have been also considered in Mongolia.

In 1995, the State Great Khural has enacted the Law on Industrial Design and Enterprise Name and in 2003 the Law on Industrial Design and Geographical Indication consequently. The necessity for modification of the law can be described as:

---

<sup>14</sup> Archive of the Office the State Great Khural of Mongolia. File of the *Law on Patent*, 2006

<sup>15</sup> Archive of the Office the State Great Khural of Mongolia. File of the *Law on Patent*, 2006.

<sup>16</sup> [www.legalinfo.mn](http://www.legalinfo.mn)

1. In the article 3.18 of the Law Reform Program<sup>17</sup> approved by the State Great Khural's in the Resolution # 18 (1998) stated that "Further improvement of regulation for the intellectual property protection and *development and enhance advertising and publicising*<sup>18</sup> activity of intellectual property"

2. Mongolia ratified Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks in 1985 and Protocol Relating to the Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks and Nice Agreement Concerning the International Classification of Goods and Services for the Purposes of the Registration of Marks in 2000.

3. Mongolia also became counterparty of the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights based on the membership to the World Trade Organization.

4. Registration of enterprise name at the Intellectual Property Office of Mongolia (IPOM) has been duplicated with the responsibility of legal entity registration organization and name of enterprises under protection of intellectual property regulation without any registration to the intellectual property office.

In the former law certain regulations as a geographical indication, collaborative mark and certifying mark, etc. has been omitted in regulation or just merely named. It has been viewed that enforcement of the Law on Trademark and Geographical Indication legally validates trademark, collaborative mark and certifying mark by registering them in state registration and improves production, trade and service quality and open possibilities to compete at the international level by improving legal environment for the protection of owners' rights and legal interests. Moreover, based on common understanding and regulation of geographical indication, products and goods, directly connected with the territory of Mongolia its people's behaviour and way of living, are registered and its illegal usage and execution of unfair dominant rights are prevented and more clearer regulation on registration of local trademarks at international level built therefore, creating legal protection at such level. This law is presently effective<sup>19</sup> however, its revised draft has finalized and submitted for parliamentary discussion.

## **INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION**

Every nation has an authority responsible for intellectual property relation in order to carry out protection properly. In our country, such organization has been established in 1990. In 1996, (IPOM) established on the combination of Copyright Office and Patent Office in accordance to the Order #197 of the Government of Mongolia. At present, this organization is operating as the Execution Agency of the Government of Mongolia. As of 1<sup>st</sup> of June 2010<sup>20</sup>, there are registered and protected

---

<sup>17</sup> This program is approved by the State Great Khural in 1998 as the Supplementary Act of the Constitution of Mongolia, that served to align laws and regulation to the Constitution of Mongolia (1992), however, it could not accomplish its main objective. Ministry of Justice and Home Affairs along with the Legal Center of Mongolia has conducted joint monitoring on the implementation of the program and has concluded that it accomplished tasks and at the decision making level recognized there is need to focus on "quality" of the laws and regulations.

<sup>18</sup> As a researcher, I criticize this part of the program on "publicizing intellectual property". If the main purpose is to publicize it could contradict with the constitutional principle as identified an "owner".

<sup>19</sup> [www.legalinfo.mn](http://www.legalinfo.mn)

<sup>20</sup> [www.ipom.mn/Statistics/](http://www.ipom.mn/Statistics/)

in total of 3376 inventions, 1875 locally registered and 3296 internationally registered industrial designs, 8357 locally registered and 34712 internationally registered trademarks, and 16 geographical indications and 3868 works has copyright certifications.

IPOM is responsible for enhancement of related legislations, executing state policy on intellectual property protection, reinforcing intellectual assets in terms of law, protecting its authors and owner's rights and legally bounded interests and developing intellectual property and improving and enhancing effectiveness of state policy by providing related legal advice and services. In laws such as Law on Copyright and Related Rights, Law on Patent and Law on Industrial Design and Geographical Indication, responsibilities of the IPOM are identified with regards to specification of each relations<sup>21</sup>.

These are related to the human rights protection provisions of the Constitution of Mongolia and on the other hand it focuses on creating healthy and right economic relations and building more developed and regulated protection of intellectual property within Legal Reform Program framework.

IPOM operates under the First Deputy Minister of Mongolia and its structure consists of the Head, Deputy Head, Planning, Policy and Cooperation Department, State Administration Management Department, Information and Training Department, and Industrial property and Copyright Department<sup>22</sup>.

Besides above important laws, there are around 15 procedures and guidelines approved by the Government and orders of the Head of IPOM. For example, Procedures on Resolving Disputes (2007), Assessment Guideline of Intellectual Works (2001), Procedures on Defining Criteria for Assessing Intellectual Works (1998), Procedures on Representative of Intellectual Property (2006), Procedures on State Inspection of Intellectual Property (1999), Guidelines of Cooperation Between Intellectual Property Office of Mongolia and *Collective* Management Organizations (2001), Sample Instructions for the Establishment of Patent License Agreement (1994), Instructions on Establishing Technology Transfer Agreement and Its Registration (1999), Procedures on Protection of works Generated by Prisoners (2000), and Procedure on Making Petition and Registration of Inventions, Industrial Design, Utility Model (2006).

Other subjects related to the intellectual property law management relations is maintenance of collective management organizations and its legal ground based on copyright regulation. Author and other right holders of authorship may establish collective management organization based on own free will.

The collective management organizations may operate in single or plural type and classification of works related to intellectual property and, in such operation, it can establish agreement with IPOM. At the moment, there are 8 collective management organizations are in operation including 3 organizations with IPOM. The collective management organization may establish agreement with the member-author or right holder on delegating them responsibilities in relations related to use

---

<sup>21</sup> Article 26 of the Law on Copyright and Related Rights, Article 26 of the Law on Patent, Article 4 of the Law on Trade Mark and Geographical Indication.

<sup>22</sup> [www.ipom.mn](http://www.ipom.mn)

of works within power limits defined by such agreement, maintain fee structure and other conditions with license holder entitled to use the works and to obtain fee, to distribute certain amount to the member-author or right holder and to make petition to the IPOM about illegal use of member-authors' work.

Even though there are some collective management organizations that meet legal requirements, overall activities are not efficient enough and mostly related to the insufficient general and legal knowledge of the participants in the intellectual property relations and this is the one of key issues that needs consideration.

## **INTERNATIONAL INTELLECTUAL PROPERTY TREATIES AND MONGOLIA**

The intellectual property sector which has a long history of international cooperations since 1800s that leads towards, enhancement for more collaboration with countries in contemporary globalization and information century. As stated in Article 10 of the Constitution of Mongolia<sup>23</sup>, "Mongolia shall adhere to the universally recognized norms and principles of international law and pursue a peaceful foreign policy and shall fulfil in good faith its obligations under international treaties to which it is a party".

There are basic principles such as the international treaties to which Mongolia is a party, shall become effective as domestic legislation upon the entry into force of the laws or on their ratification or accession and Mongolia shall not abide by any international treaty or other instruments incompatible with its constitution.

In 1993, the State Great Khural enacted the Law on International Treaty and according to this law "International Treaty" means bilateral or multilateral agreements in written form which are related to international laws and determine the mutual rights and obligations of Mongolia, the State Great Khural of Mongolia, the Government of Mongolia and their administrative bodies as well as those of international organizations.

Mongolia became a member of WIPO, the independent and specialized organization of the UN, in 1979, and ratified Convention on establishing Intellectual Property Organization,<sup>24</sup> Paris Convention for the Protection of Industrial Property,<sup>25</sup> Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works,<sup>26</sup> Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks,<sup>27</sup> Protocol Relating to the Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks,<sup>28</sup> Hague Agreement Concerning the International Registration of Industrial Designs,<sup>29</sup> Nice Agreement Concerning the International Classification of Goods and Services for the Purposes of the Registration of Marks,<sup>30</sup> Locarno Agreement Establishing an International Classification for Industrial Designs,<sup>31</sup> Patent Cooperation Treaty,<sup>32</sup>

---

<sup>23</sup> Published: "State Gazette", 1992, edition 1

<sup>24</sup> Entry of the Force in Mongolia on 10<sup>th</sup> of October 1978.

<sup>25</sup> Entry of the Force in Mongolia on 13<sup>th</sup> of November 1984.

<sup>26</sup> Entry of the Force in Mongolia on 9<sup>th</sup> of January 1997.

<sup>27</sup> Entry of the Force in Mongolia on 13<sup>th</sup> of November 1984.

<sup>28</sup> Entry of the Force in Mongolia on 2<sup>nd</sup> of November 2000.

<sup>29</sup> Entry of the Force in Mongolia on 12<sup>th</sup> of March 1997.

<sup>30</sup> Entry of the Force in Mongolia on 2<sup>nd</sup> of November 2000.

<sup>31</sup> Entry of the Force in Mongolia on 2<sup>nd</sup> of November 2000.

<sup>32</sup> Entry of the Force in Mongolia on 17<sup>th</sup> of February 1991.

Strasbourg Agreement Concerning the International Patent Classification,<sup>33</sup> Nairobi Treaty on the Protection of the Olympic Symbol,<sup>34</sup> WIPO Copyright Treaty,<sup>35</sup> WIPO Performances and Phonograms Treaty,<sup>36</sup> and Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights<sup>37</sup>.

By entering such agreements and treaties, Mongolia opens opportunity to itself to cooperate with other countries and to have legal protection for own interest while crucial issues arisen to fulfil imposed obligations in front of other nations.

The intellectual property regulation in Mongolia can be marked as a “good” and concluded that legal environment is built in terms of appearance, however, there are many issues needs to be work out on its implementation.

## **PROTECTION OF THE INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS AND CURRENT SITUATION OF THE LEGAL SANCTIONS**

One of the key features of the intellectual property regulation is legal protection of the rights of authors and owners of works and restitution in case of violation.

Typically, legal sanctions in intellectual property sector are based on main laws regulating the relation. Basically, types of the legal sanctions such as criminal, administrative and civil sanctions can be taken in the relation. Below is a brief review of legal sanctions as:

### **Following administrative charges can be imposed in case of breach of Law on Patent by state inspectors and judges:**

- **A state inspector and a judge shall fine an individual for up to 2 to 6 times of minimum monthly wage<sup>38</sup> equalled amount and a business entity or organisation for up to 10 to 25 times of minimum monthly wage equalled amount;**
- **A judge may detain an individual or official at fault for up to 7-14 days;**
- **A state inspector and a judge shall confiscate illegally earned profits in favour of the state, demolish the goods and recess the production<sup>39</sup>.**

If a breach of the legislation on copyright is not to be subjected to criminal liability following sanctions may be imposed as:

- **A state inspector and a judge shall fine an individual for up to 2 to 6 times of minimum monthly wage equalled amount and a business entity or organisation for up to 10 to 25 times of minimum monthly wage equalled amount;**
- **A judge may detain an individual or official at fault for up to 7-14 days;**
- **A state inspector and a judge shall confiscate illegally earned profits in favour of the state or author and owner of the copyright and recess the such activities.**

Violations related to rights management information, very important information in protecting copyright relation, are determined by each action and

---

<sup>33</sup>Entry of the Force in Mongolia on 2<sup>nd</sup> of November 2000.

<sup>34</sup>Entry of the Force in Mongolia on 17<sup>th</sup> of May 2002.

<sup>35</sup>Entry of the Force in Mongolia on 25<sup>th</sup> of July 2002.

<sup>36</sup>Entry of the Force in Mongolia on 25<sup>th</sup> of July 2002.

<sup>37</sup>Mongolia ratified on 29<sup>th</sup> of January 1997.

<sup>38</sup>The monthly minimum wage is established by the National Committee of Labour and Social Affairs after tripartite body negotiations with the employers organizations and trade unions annually. At present the minimum wage is nearly 108 000 Mongolian tugrug per month for public and private sector workers which is equal to US\$70-80.

<sup>39</sup>Article 29 of the Law on Patent

sanctioned. For example, if a forgery, fraudulent use, alteration or deletion of a copyright notice on work, and introduction, smuggling for distribution and distribution of them to the public despite the fact, the infringer knew or was able to know about unlawful alteration or deletion of the copyright notice on a work, and shall not be subjected to criminal liability, it shall be subject to fine by a judge in the amount of 2-6 times the minimum monthly wage in case of an individual or up to 10-25 times the minimum monthly wage in case of a legal entity respectively<sup>40</sup>.

Moreover, in the Law on Trade *Mark* and Geographical Indication<sup>41</sup>, fine amount of the administrative sanctions is still very strictly fixed. If a breach of this law is held not to constitute a criminal offence, a state inspector and a judge shall impose on an offending person a fine of up to 50,000 tugrug or on an offending business entity or organization a fine of up to 250,000 tugrug and shall confiscate illegally earned profits from the use of trade mark and geographical indication in favour of the state or legal holder and terminate its production and service.

Any damage occurred due to intellectual property rights' violation can be claimed through civil litigation in accordance with Civil Code. There is particular regulations in the Law on Copyright and Related Rights on remedy. Goods and products that has defects can be transferred to the right holder instead of payment of the damage if petitioned hence, by the right holder or author. In case of absence of such petition, an inspector or a judge may order disposal of the defected goods and products.

Any infringement of intellectual property rights by criminal offence is very serious action and it is usually identified and understood "burglary" instead of "thief". There are three provisions that protect intellectual property in the Criminal Code. In the Article 140 of the Criminal Code "Issue under one's own name, illegal reproduction or dissemination, sale of somebody else's work or other appropriation of a copyright for such work that has caused damage to the author in a large amount shall be punishable by a fine equal to 51 to 150 times of minimum monthly wages or by incarceration for a term of 3 to 6 months or imprisonment up to 3 years". By the amendments made in 2008 to the Criminal Code the word "forcing to co-authorship" had been eliminated. Therefore, in case of forced co-authorship, there is no legal provision of legal protection. As of today, there is no practice of court on whether any fine can be imposed applying provisions of Law on Copyright and Related Rights in such circumstance. Criminal law protection of industrial property has made by stating in the Article 141.1 of Criminal Code "Infringement of patent holder of invention, industrial design or certificate holder of utility model, or unauthorized use of invention, industrial design or utility model causing of damage in a large amount in other forms shall be *liable to fine in amounts* equal to 51 to 250 *times* of minimum *monthly wages* or by incarceration for a term of more than 3 to 6 months or imprisonment up to 5 years". Also, in the Article 168 of the Criminal Code stated "Causing of damage in a large amount to others by forgery of a trademark, use of a trademark or the name of a foreign or domestic business entity that engages in man-

---

<sup>40</sup> Article 31 of the Law on Copyright and Related Rights

<sup>41</sup> Article 30 of the Law on Trade mark and Geographical Indication

ufacture of a similar product shall be *liable to fine in amounts equal to 100 to 250 times of minimum monthly wages or, 251 to 500 hours of forced labor, incarceration for a term of more than 3 to 6 months or imprisonment for a term of up to 2 years*".

Based on above provisions of the Criminal Code, it can be concluded that there are some caps in regulation even though intellectual property protection is set by criminal law while related criminal cases are usually nullified and it may be due to insufficient knowledge of the investigators and inspectors about intellectual property and poor experience in terms of case sensitivity. There is tendency of increase in number of intellectual property related criminal cases in court and police organizations' practice.

**One of the issues needs to be considered is there is no direct statutory provision on what to do with fraud works that infringes intellectual property right and profit earned illegally.**

**In terms of dispute resolution jurisdiction, there are two basic regulations as court and administration procedures. Court jurisdiction is divided as normal court and administrative court procedures since establishment of administrative court<sup>42</sup> framework. There two are steps of dispute resolution in relation with IPOM operation. Firstly, IPOM itself<sup>43</sup> shall resolve the case and then, administrative court may decide it. However, any case related to intellectual property rights is directly solved by general court and IPOM obliged to provide reference.**

## CONCLUSION

"Intellectual property is a strong instrument to build up economy"<sup>44</sup> and science and technology capacity is the main indicator of any countries' development. Countries have been endorsing innovators and transferring of innovations to industries while focusing on the development of intellectual property's legal protection. Among them, most common is cycle of several stages such as establishment of "R&D" and "U-I", developing patent strategy of a company, innovation of new technology and design, to obtain patent and licensing, transferring to industry and re-improvement. Some highly developed country, for instance, Japan put an objective to be "IP based nation" and started consequent actions in this regard. On the other hand, the protection issue of intellectual property in the science and technology sectors and how to endorse intense economic cycle of it are the main and requisite subjects of the every nation.

It can be concluded that Mongolia has taken definite steps to achieve comprehensive and structured legal protection of the intellectual property since Mongolia has basic laws that regulates intellectual property relation, ratified international treaties, established specialized state organization, lectures provided to

---

<sup>42</sup> The Law on Establishing Administrative Court became effective from 1<sup>st</sup> of June 2004.

<sup>43</sup> "Procedures on Resolving Disputes" approved by Order # 03 of the Deputy Minister in 2007. This procedures applied to disputes related to intellectual property state inspector's action on licensing of copyright and disputes that need to be resolved by the Intellectual Property Dispute Resolution Committee under Head of IPOM, General Expert, and General Inspector in accordance with the Law on Patents and the Law on Trade Mark and Geographical Indication.

<sup>44</sup> Kamil Idris. "Intellectual property: A power tool for economic growth" WIPO, Geneva. June 2003- Second edition.

university students on selection basis, celebrates “Intellectual Property Day” annually,<sup>45</sup> and increasing tendency in the number of claimants for the protection as their general intellectual property knowledge has been increased.

Even though, number of registered works, laws and regulations and programs can be regarded as satisfactory, proper evaluation of intellectual property and its economical value are not sufficient and “intellectual property is instrument of economic development but its use is not in its right sense in many counties especially in developing ones”.<sup>46</sup>

In contrast, there are many questions waiting for the answer such as efficient application of laws and regulations instead of finishing with ratification, proper evaluation of intellectual properties and introduce them into local and international markets, creation of suitable and incentive environment for the intellectual labour, and to view intellectual property as an aspect of development in state policy making. Furthermore, according to case resolving practice of courts and enforcement agencies, arising issues and general characteristics of disputes, understanding and knowledge of the intellectual property’s features, its types, economic importance, legal protection, regulation and weaknesses and strengths are at very low level<sup>47</sup>. It can be described as intellectual property relation is not inherited and “new” however, it becomes more concerned issue in global area. Therefore, state of Mongolia should understand its importance at the level of policy making and decision making and focus on a structure within the development policy and innovation network.

In the future, there are many issues need to be resolved such as intellectual property study in terms of law, economy and management, legal regulation formation on “traditional knowledge” which is more important to the developing countries, make internal regulation in line with the ratified international treaties in thoughtful way, intellectual property knowledge and understanding endorsement, and international experience study, etc.

## References

1. Constitution of Mongolia, 1992.
2. Civil Code of Mongolia, 2002.
3. Mongolian Law on Patent, 1993 and 2006.
4. Mongolian Law on Copyright, 1993.
5. Mongolian Law on Copyright and Related Rights, 2006.
6. Mongolian Law on Trade Mark and Enterprise Name, 1995.
7. Mongolian Law on Trade Mark and Geographical Indication, 2003.
8. Criminal Code of Mongolia, 2002.
9. Mongolian Law on Minimum Monthly Wages, 1998.
10. Law on Publically Celebrated Days and Notable Days, 2003.

---

<sup>45</sup>The Law on Publically Celebrated Days and Notable Days is approved in 2003 and stated that “publically celebrated day is a day that is related to historical and definite event, associated with particular members of the society and accustomed by celebration of public. In Article 5.1.4 of this law it is stated that 26<sup>th</sup> of April is a day for Intellectual Property.

<sup>46</sup> Kamil Idris. “Intellectual property: A power tool for economic growth” WIPO, Geneva. June 2003 - Second edition.p-1.

<sup>47</sup> During the process of Court Practice Study, it is common that judges’ knowledge on intellectual property is poor, they are hesitant in deciding such disputes, they have no prior experience, many experts are worked during the litigation and their conclusions are vary .



11. State Gazette. Mongolian International Treaties, Special Edition, 2007.
12. Intellectual Property Reading Material WIPO, Geneva 1997
13. Kamil Idris. "Intellectual property: A power tool for economic growth" WIPO, Geneva. June 2003-Second edition
14. S.Demberel et al. "Inventions, Patent, Innovations", Ulaanbaatar, 2000.
15. Dashkhuu Tsolmon. "Intellectual Property and Legal Issues", Ulaanbaatar. 2001.
16. Dashkhuu Tsolmon. "Intellectual Property Law: Protection of Written Works in Copyright Law", Ulaanbaatar, 2003.
17. D. Myagmardorj. "Fundamental Issues of Intellectual Property Law", Ulaanbaatar., 2003.
18. Archive of the Office of the State Great Khural of Mongolia. File of the Law on Copyright and Related Rights, 2006.
19. Archive of the Office of the State Great Khural of Mongolia. File of the Law on Patent, 2006.
20. Collection of International Treaties. UN, Ulaanbaatar, 1992.
21. Archive of the Ministry of Justice and Home Affair. Collection of Resolutions of Ministries Council
22. [www.legalinfo.mn](http://www.legalinfo.mn)
23. [www.ipom.mn](http://www.ipom.mn)

Desislava Stoilova, Associate Professor, PhD  
Nikolay Patonov, PhD student  
Faculty of Economics, South-West University „Neofit Rilski”, Bulgaria  
Десислава Стойлова,  
доцент Юго-восточного университета «Неофит Рилски», Болгария  
Николай Патонов,  
аспирант Юго-восточного университета «Неофит Рилски», Болгария

### **Аннотация**

Статья описывает основные тенденции в распределении налогового бремени государств-членов ЕС в период 1995-2010 гг. Сравнительный анализ ориентирован на межстрановые различия с точки зрения общего налогового бремени, измеряемого через отношение налогов к ВВП, и дизайн налоговой структуры. Представлены разбивка общего объема налоговых поступлений на стандартные компоненты, такие как прямые налоги, косвенные налоги и социальные взносы. Особый акцент делается на влияние налогообложения на экономический рост. Отношения исследованы посредством регрессионного анализа. Сделан вывод, что структура налогообложения на основе прямых налогов является более эффективным с точки зрения поддержания экономического роста в странах ЕС

## **TAXATION AND GDP GROWTH IN THE EUROPEAN UNION**

### **Abstract**

The paper is intended to study the basic trends in the distribution of the total tax burden in the EU (27) member states during the period 1995-2010. The comparative analysis is focused on the cross-country differences in terms of total tax burden, measured by the tax-to-GDP ratio and design of tax structure, presented by the breakdown of the total tax revenues into standard components such as direct taxes, indirect taxes and social contributions. Special emphasis is placed upon the impact of taxation on the economic growth. The relationship is investigated by the means of the regression analysis. The conclusion is that tax structure based on direct taxes is more efficient in terms of supporting the economic growth in the EU countries.

### **1. Introduction**

Contemporary tax policies pursue many policy objectives. Taxation is intended to raise the necessary funds for public expenditure, to redistribute income, to stabilize the economy, to overcome externalities, to influence the allocation of resources, while at the same time should be supportive to the economic growth. The purpose of the efficiently designed taxation is to achieve desired fiscal policy objectives (allocation, redistribution, and stabilization) in the most efficient way, namely by limiting undesired distortions, minimizing the cost of tax collection and promoting economic growth. The efficiency of taxation and particularly the tax structure play important role in achieving economic growth and fiscal consolidation.

According to the economic theory taxation (except for the lump sum taxes) creates distortions and in turn impact negatively on economic growth. Considering a simple production function it is obvious that taxation can affect growth through its impact on (1) physical capital, (2) human capital and (3) through its effect on the total factor productivity. According to some researches corporate and personal income taxes are the most detrimental to growth, while consumption, environment and property taxes are less harmful (OECD, 2008).

Having in mind these observations this paper is intended to study the basic trends in the distribution of the total tax burden in the EU (27) member states during the period 1995-2010 and its impact on the economy growth. Section two provides a comparative analysis, focused on the cross-country differences in terms of total tax burden, measured by the tax-to-GDP ratio and design of tax structure, presented by the breakdown of the total tax revenues into standard components such as direct taxes, indirect taxes and social contributions. Section three places a

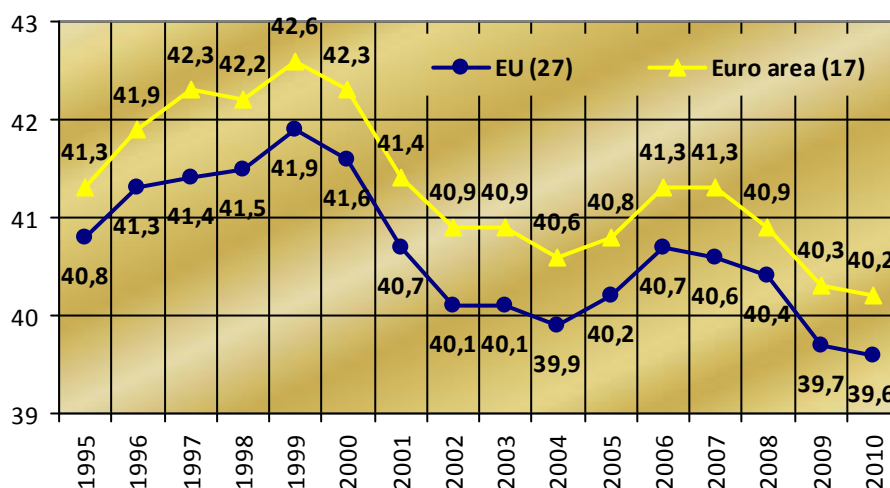
special emphasis upon the impact of taxation on the economy growth. The adopted methodology is regression analysis. Section four concludes.

## 2. Taxation trends in the EU member states (1995 - 2010)

The revenues from taxes and social security contributions account for over 91% of total general government revenue in the European Union. During the last three years total tax burden in the EU has declined, due to the worldwide economic and financial crisis. The drop was most marked between 2008 and 2009. In 2010 total tax revenues in terms of GDP reached its lowest point in the period from 1995 onwards. According to the Eurostat database in 2010 tax revenue stayed at 39.6 % of GDP in the European Union (27) and 40.2 % of GDP in the euro area (17).

There are many reasons for the significant variations in the total revenue from taxes and social contributions during the analyzed period. Moreover, the causes of these fluctuations in each particular country are different. In general, amongst the basic preconditions are changes in the economic activity, affecting the employment levels and sales of goods and services, changes in the tax legislation, affecting the tax anatomy, as well as changes in the level of GDP.

**Figure 1 Trends in the overall tax-to-GDP ratio in EU (27) and euro area (17)<sup>48</sup> 1995-2010**



**Source:** Eurostat

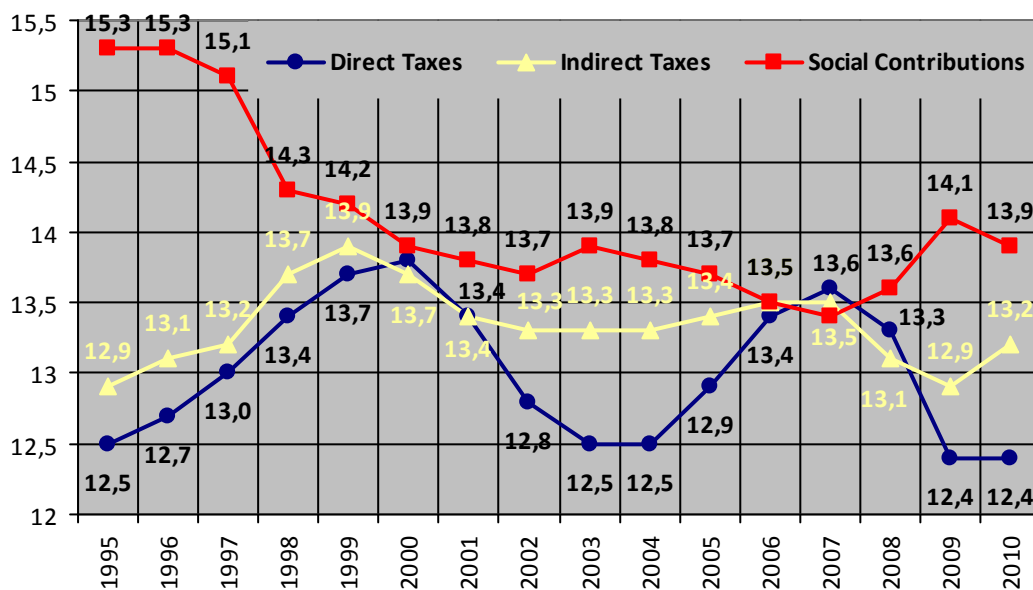
**Note:** Social security contributions are included

The worldwide economic and financial crisis parallel to the fiscal policy measures, adopted in the EU member states had a strong impact on the level and composition of the total revenues from taxes and social contributions during the last three years of the analyzed period. In comparative terms, the total tax burden, measured as percentage of GDP, was highest in Denmark (48.5%), Belgium (46.4%) and Sweden (46.3%), whereas it tended to be lower than the EU average in the new member states. The lowest shares were reported by Latvia (27.5%), Lithuania and Bulgaria (both 27.4%). Among the new member states Slovenia reported the highest total tax revenue-to-GDP ratio (38.2%). Among the old member states Ireland (29.8%), Spain (32.9%) and Greece (33.2%) recorded the lowest rates of the total tax burden.

In 2010 the total tax burden in the EU (27) was relatively equally distributed between the direct taxes (31.2%), indirect taxes (33.3%) and social security contributions (35.1%). The revenue from direct taxes has noticeably decreased during the period 2007-2009, outpacing the reduction of the GDP. This is due to the economic crisis, which has negatively affected the corporate profits and personal incomes. As a whole, the indirect taxes have formed a comparatively constant share of the total tax revenue during the analyzed period.

<sup>48</sup> The Euro area consists of 11 countries in 2000, 12 - in 2006, 13 - in 2007, 15 - in 2008, 16 - in 2010 and 17 - in 2011

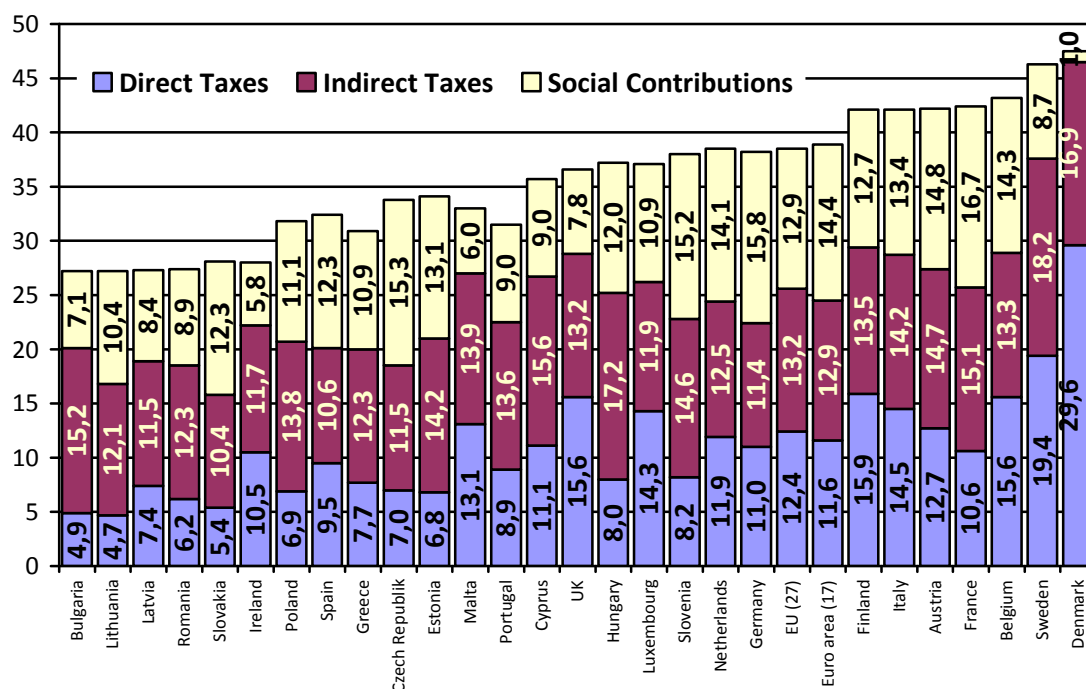
**Figure 2 Trends in the distribution of total tax burden in the EU (27), 1995-2010 (% of GDP)**



Source: Eurostat

In 2010 revenues from indirect taxes amounted to 13.2% of GDP, 12.4% of GDP were accounted for by direct taxes, while social contributions represented 13.9% of GDP. Because of the different national tax systems, the importance of indirect taxes, direct taxes and social contributions vary considerably from country to country in terms of the generated tax revenues.

**Figure 3 Distribution of the total tax burden in the EU member states (% of GDP), 2010**



Source: Eurostat

The biggest ratios of indirect tax revenue-to-GDP were reported by Sweden (18.2%) and Denmark (16.9%), parallel to the high overall level of taxation, typical for these countries. Comparatively high share of indirect tax revenue was recorded in Hungary (17.2%), regardless of

decreasing total tax burden. The lowest ratio of the indirect taxes among the EU (27) member states was detected in Spain (10.6%).

The highest ratio of direct tax revenue-to-GDP was recorded in Denmark (29.6%), where most of the welfare spending is financed via taxes on income and consequently, the figures for social contribution are very low by comparison with the other countries. Among the countries, which reported high relative figures are Sweden and Finland, which raised 19.4% and 15.9% of GDP respectively through the direct taxes. The next are Belgium and the UK, both recorded direct tax revenues equal to 15.6% of GDP. At the other end of the scale Lithuania (4.7%) and Bulgaria (4.9%) accumulated exceptionally small revenues from direct taxes.

### **3. Empirical analysis on the impact of taxation on economy growth in the EU**

#### **3.1. Conceptual framework and empirical methodology**

We could adopt the Barro's endogenous model as an appropriate analytical framework for investigation the impact of taxation and public expenditure on economy growth in the EU countries. The further development of this model shows that "the long-run growth rate of per capita output is a function of the tax rate and the shares of spending by different levels of government"<sup>49</sup>.

Regression model could be built on this basis. Its specification could include the annual growth rate of GDP per capita as dependant variable and different types of tax revenue and public expenditure as independent variables. The independent variables are presented as a ratio to GDP. The equation (1) expressing this relationship is following:

$$(1) y_{it} = b_1 + b_2 T_{it} + b_3 X_{it} + \varepsilon_{it},$$

where  $y_{it}$  is the annual growth rate of GDP per capita for each country and year,  $T_{it}$  is tax revenue for each country and year – taxes on production and imports, value added type taxes (VAT), taxes on land, buildings and other structures, taxes on income, actual social contributions as well as total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of amounts assessed but unlikely to be collected. The goal is to be compared the efficiency of different revenues accumulated by direct and indirect taxes. The total budget spending for each country and year is marked with  $X_{it}$ . The error term is  $\varepsilon_{it}$ . The regression parameters are  $b_1, b_2, b_3$ .

#### **3.2. Regression results**

The regression results are presented in Table 1. Model 1 analyzes the influence of public expenditure on GDP growth. The model's adequacy has been confirmed by the tests. Regression coefficient expresses the impact of public expenditure on GDP growth. It has a negative sign and statistical significance at 1% level. Consequently, this result is a reliable empirical evidence for the negative influence of budgetary spending on economy growth. This fact shows that the efficiency of public expenditure in the EU (27) is not very high. A non-linear relation hypothesis is tested and it is empirically confirmed. The form of relationship is quadratic. The negative sign means the parabola is concave down and has a maximum turning point. This means that an increase in the size of budgetary spending would decrease the negative effect to a point. After this point, each new increase in the spending size would lead to an increase in the negative effect on economy growth.

Model 2 analyzes the influence of main direct taxes and social contributions on the GDP growth rate in the EU (27) countries. Hypothesis of non-linear relationship for each variable has been tested but it is not empirically confirmed. Tax revenue derived by taxes on land, buildings and other structures has a positive impact on economy growth due to the increase in efficiency of total taxation. The regression coefficient is not statistically significant. This result could not be accepted as a reliable empirical evidence for the direction of influence. The regression coefficients

---

<sup>49</sup> Davoodi.H, Zou.H, Fiscal decentralization and economic growth: A cross-country study, *Journal of Urban Economics* 43 (1998) 244–257, p. 247

for revenue of income taxes and social contributions have positive signs. Their statistical significance respectively is at 1% and 5% level, respectively. These results support the admission for effective income taxation in the EU (27) countries.

*Table 1. Regression results for the EU (27) for the period 1996 - 2010*

Variable	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
<b>(Constant)</b>	7.935*** (12.438)	6.422*** (7.495)	6.002*** (8.097)	7.741*** (12.592)
<b>Total budget spending (% of GDP) ^2</b>	-0.002*** (-8.198)	-0.004*** (-8.243)	-0.003*** (-9.846)	-0.005*** (-9.469)
<b>Taxes on land, buildings and other structures (% of GDP)</b>		0.414 (1.173)		
<b>Taxes on income (% of GDP)</b>		0.193*** (3.430)		
<b>Actual social contributions (% of GDP)</b>		0.157** (2.433)		
<b>Taxes on production and imports (% of GDP)^2</b>			0.023*** (4.675)	
<b>Value added type taxes (% of GDP)</b>			-5.86E-05 (-1.486)	
<b>Total receipts from taxes and social contributions (% of GDP)^2</b>				0.003*** (5.575)
<b>R-squared</b>	0.152671	0.184379	0.209995	0.218013
<b>Adjusted R-squared</b>	0.150399	0.175561	0.203607	0.213809
<b>Durbin-Watson stat</b>	1.266440	1.280357	1.324934	1.310475
<b>F-statistic</b>	67.20675	20.91051	32.87245	51.85571
<b>Prob(F-statistic)</b>	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
<b>Observations:</b>	375	375	375	375

Source: Eurostat, Author's calculations

Note: t-test in parenthesis

Malta and Finland have been excluded from the population

\*\*\* significant at 1%; \*\* significant at 5%; \* significant at 10%

Model 3 aims to analyze the influence of the revenue accumulated by indirect taxes on economy growth. According to this purpose, the tax revenue of taxes on production and imports as well as value added type taxes (VAT) as independent variables are taken. The relationship between the tax revenue of taxes on production and imports and GDP growth rate is quadratic. This form shows that the efficiency of increasing revenues accumulated by such type of taxes in terms of fixed budgetary spending would grow to a maximum turning point. After this point, each further increase in the revenue would lead to a decrease in the positive effect on economy growth. Thus, negative consequences and inhibition of economic growth are arisen. The initial increase in the tax revenue could lead to removal of obstacles associated with the budgetary spending implementation that enhances financial stability. The further increase in tax revenue creates preconditions for budget surpluses. The accumulated cash in public funds leads to reduction of the investment resources of business. The regression coefficient is statistically significant at 1% level.

The regression coefficient expressing the impact of tax revenue accumulated by value added type taxes on economy growth is "consistent with light of the conventional wisdom"<sup>50</sup>. Negative sign of the coefficient means a negative relationship. It is not statistically significant and could not be accept as reliable empirical evidence.

Total receipts from taxes and social contributions (including imputed social contributions) after deduction of amounts assessed but unlikely to be collected have been put into Model 4. The small amount of the coefficient confirms assumptions of the catalyzing effect on economic growth of the increase in total receipts from taxes and social contributions in terms of fixed budgetary

<sup>50</sup> Samimi A., Lar S., Haddad G., Alizadeh M., Fiscal Decentralization and Economic Growth in Iran, *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 4(11): 5490-5495, 2010, p. 5492

spending size. This result could be explained by the financial strengthening of public authority. A hypothesis for nonlinearity has been tested. The form of relationship is quadratic. It means that efficiency gains and catalyzing effects on economic growth of increasing in the revenue size are discontinued in a maximum turning point. After this point, each further increase in the revenue in terms of fixed budgetary spending size would lead to a decrease in the positive effect on economy growth. This fact is due to the creating of surpluses and the negative effects of excessive taxation on business.

The empirical results showed a clearer and a stronger expressed impact of the direct taxes on economy growth. This is due to efficiency gains of revenue accumulation through taxation of wealth. The comparison between the impacts of tax revenue accumulated by the two types of taxation confirms the assumptions for a lower efficiency of the indirect taxes as a method of budgetary revenue accumulation. This fact is due to the considerable extent of inequity of the indirect taxes and shrinking effects on production and sales.

#### **4. Conclusion**

The empirical analysis shows that tax structure based on direct taxes is more efficient in terms of supporting the economy growth in the EU countries. This is a direction of activity, which could play an important role in restoring economic growth in the EU (27) and overcome the adverse effects of the crisis.

#### **References**

1. Barro, Robert J., and Xavier Sala-i-Martin, (1992), Convergence, *Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 2, April, pp. 223-251.
2. Davoodi, H., Zou, H., Fiscal decentralization and economic growth: A cross-country study, *Journal of Urban Economics* 43 (1998) 244–257.
3. European Commission, Taxation and Customs Union, Taxation Trends in the European Union, 2011
4. Eurostat. Data Explorer. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/>
5. OECD, Taxing Wages 2006-2007, 2008
6. OECD, Revenue Statistics, 2008
7. Samimi A., Lar S., Haddad G., Alizadeh M., Fiscal Decentralization and Economic Growth in Iran, *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 4(11): 5490-5495, 2010
8. Wahrig, L., Tax Revenues in the European Union, Eurostat. Statistics in Focus, No 2/2012

Проблемы развития государственно-частного партнерства.

Хотя государственно-частные партнерства имеют существенные преимущества, они могут также иметь некоторые недостатки. В литературе прослеживается тенденция подчеркивать в основном положительные стороны, в настоящей статье акцент делается на выявление некоторых их проблем.

### **Shortfalls Associated with Public-Private Partnerships**

Although PPPs may have strong advantages, they may also have some shortcomings. In the literature there is a tendency to stress mainly positive sides of PPPs (Haque, 2004). In this paper, the focus is on identifying some disadvantages involved in PPP employment.

One significant disadvantage is that a PPP usually costs government more than direct provision of services by a public agency. The reason is that private firms normally are facing higher interest rates, than the government, on loans that they need for financing a PPP project. PPP may be an expensive way of solving the public sector problems because private sector borrowing normally is more expensive, and in the case of PPP failure, government should bear the full cost of the project (Bovaird, 2004; Kakabadse et al., 2007). In line with the above, Hall argues that “in almost every country in the world, governments can borrow money more cheaply, at lower rates of interest, than the private sector” (Hall, 2008: 7).

Sadka explains why financial institutions are willing to lend money to the government at a lower rate (a “risk-free” rate) than they are willing to lend money to the private sector. This is because banks correctly perceive that the government will not default on its loan, whereas the private sector may (Sadka, 2007: 17).

This means that, although it seems that PPP project financing is done by a private company and should not concern the government, eventually all partnership costs will be paid for by government and/or user charges. Thus, attracting a private sector party in PPP normally costs the government more than when it opts to provide a service itself. In the case when a private company gets paid by final users, the outcome is the same: final users will have to pay more than what they would have been required to pay if a service is provided by government. Higher costs associated with PPPs are a significant shortcoming as they may outweigh value for money, which is the major argument in favor of PPPs.

Additionally, PPPs may lead to erosion of government own obligations for provision of public services (Haque, 2004). This may happen, for example, if quality of service deteriorates over time, and the government fails to correct a problem in a timely fashion. Though later on the government may discipline the private sector partner, the monitoring and control on a daily basis are hardly possible. In addition, customers, when they don't see government involvement in



the service provision, may form a perception that government distances itself from provision of public services.

Other PPP shortfalls include personal and organizational differences between public and private partners that reduce overall efficiency and effectiveness of PPPs, commitment problems (Acar and Robertson, 2004), absence of methods to analyze risks and opportunities, a lack of clearly defined objectives, inadequate control and evaluation mechanisms (Hofmeister and Borchert, 2004), and contract alterations and difficulties in working relationships (Kakabadse et al., 2007).

For example, a public agency assigns a high priority to the quality of customer service, while a private partner may be more interested in purchasing equipment that makes the collection of fees easier. A public sector partner may be interested in keeping a user fee stable, while a private company may be pushing for raising fees and tariffs in order to increase its revenue. Private partner's commitment to a project may be fading rapidly when a project gets closer to completion, and may transform to unwillingness to properly maintain or upgrade equipment and other physical assets that soon will have to be transferred to the public agency.

Yet another PPP shortcoming is associated with political risk that a PPP is exposed to. It may result from the lack of understanding of interests and poor operating environment on each partner's side, for example, when a private partner abandons the project in the course of project implementation having faced the unforeseen risks and related costs. "Unethical behavior will backfire on both partners and will dramatically increase political risks. This will lead politicians to cancel PPPs too quickly" (Hofmeister and Borchert, 2004: 219). Other reasons may include relational issues in a PPP or there may be a poor project design, or financing issues, or other problems. Regardless of the reason, a PPP failure might raise serious concerns whether the public policy regarding partnerships is effective, and whether taxpayers' money was misused.

There is another, broader view of drawbacks associated with PPPs. While PPP management requires transparency as part of good governance, transparency may highlight existing shortcomings of the public sector (Hofmeister and Borchert, 2004). This observation neither diminishes the value of PPPs, nor it describes the negative externality that may stem from collaboration of the two sectors because there may be no shortcomings to highlight.

However, this note may have a particular relevance to Kazakhstan and Russia in which the public sector historically, from the Soviet time, lacks transparency. In the context of these two countries, this means that governments may use commercial confidentiality of a PPP contract as a protective device to shield its actions, expenses, and contract terms from public disclosure and potential criticism. Perhaps, in the worst-case scenario, government may use PPP confidentiality in order to conceal its costs, subsidies, how a private party has been selected, how risk has been allocated, and other issues that may concern the public.

Issues related to government financial involvement in partnerships are, perhaps, of the greatest concern. One aspect that is often underlined in the literature is that government normally should serve as a guarantor for a PPP project (Maksimov, 2010; Varnavskiy et al., 2010; Firsova, 2011). This means that

government is supposed to issue guarantees for loans and other obligations for a private partner in a PPP.

Yet another aspect restates and further develops the notion about government's key role in a PPP: numerous authors argue that all kinds of government financial support to a partnership are expected and should be provided via all available channels (Kabashkin, 2010; Varnavskiy et al, 2010). For example, government may provide additional benefits to a PPP in the form of a subsidy, and/or by allowing to raise a tariff for PPP services above pre-determined level, and/or by waiving fines and fees related to delays with completion of some phases of a project, and/or by giving guarantees for infrastructure bonds that a private company may issue to finance a PPP project (Firsova, 2011). The main justification for the enhanced government financial involvement is that this will increase the project's financial attractiveness to a private partner and a PPP is more likely to be formed.

The Russian language literature appears to be strongly biased toward large and increasing government financial support to partnerships. PPPs often are not viewed feasible without extensive government involvement in partnerships that is supposed to make a project more attractive to the private sector partners. In addition, government financial support and other kinds of government participation in a project (such as active assistance to a private partner in purchasing land or in getting required licenses and permits) are often viewed as a critical success factor for a PPP. These views have limited focus and cannot be considered balanced because government role is essentially associated with larger payments of PPP costs and with overcoming government own bureaucracy. In addition, calls for ever increasing government financial and administrative support to PPPs contradict another notion that literature discusses, namely that parties are supposed to have equal rights in a PPP.

### References

1. Acar, M. and Robertson, P. 2004. Accountability challenges in networks and partnerships: evidence from educational partnership in the United States. *International Review of Administrative Sciences* 70 (2): 331-344.
2. Bovaird, T. 2004. Public-private partnerships: from contested concepts to prevalent practice. *International Review of Administrative Sciences* 70 (2): 199-216.
3. Firsova A. 2011. Vozmozhnosti ispolzovaniya mekhanizmov GChP v prozessakh investirovaniya investitsionnoy deyatelnosti. (in Russian). (The possibility of using public-private partnerships in the investment process of innovation activity). *Resursy, Informaziya, Snabzhenie, Konkurentsiya*, 2: 563-566.
4. Hall, D. 2008. Public-Private Partnerships (PPPs). Summary Paper, 1-26. Available at <http://www.psir.org/publicationsindex.asp> (Accessed 12.02.2011)
5. Haque, S.M. 2004. Governance based on partnership with NGOs: implications for development and empowerment in rural Bangladesh. *International Review of Administrative Sciences* 70 (2): 271-290.
6. Hofmeister, A. and Borchert, H. 2004. Public-private partnership in Switzerland: crossing the bridge with the aid of a new governance approach. *International Review of Administrative Sciences* 70 (2): 217-232.
7. Kabashkin V. 2010. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v regionakh Rossiyskoy Federazii. (Public-private partnership in regions of the Russian Federation). Moscow: Delo.

8. Kakabadse, N., Kakabadse, A., and Summers, N. 2007. Effectiveness of private finance initiatives (PFI): study of private financing for the provision of capital assets for schools. *Public Administration and Development* 27: 49-61.
9. Maksimov V. 2010. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v transportnoy infrastrukture: kriterii otsenki konzessionnykh konkursov. (Public-private partnership in transportation infrastructure: Criteria for evaluation of concession tenders). Moscow: Alpina Publishers.
10. Sadka, E. 2007. Public-Private Partnerships—A Public Economics Perspective. *CESifo Economic Studies*, 1-25.
11. Varnavskiy V., Klimenko A., and Korolev V. 2010. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo: teoriya i praktika. (Public-private partnerships: theory and practice). Moscow: Publishing House of the State University – Higher School of Economics.

Дарьсурэн Жаргалсайхан,  
Докторант Национальной Академии Управления Монголии, начальник отдела  
мониторинга и оценки канцелярии губернатора Дархан-Уул аймака, Монголия  
**D. Jargalsaikhan,**  
Doctorate of Academy of Management, Head of Monitoring and Evaluation department of  
Governor's office of Darkhan-Uul province, Mongolia

## **RESULTS-BASED MONITORING AND EVALUATION SYSTEM IN MONGOLIA**

This article discusses one of the main directions of results-based monitoring and evaluation system in the present revival are a powerful public management tool that can be used by governments and organizations to demonstrate good governance, accountability and transparency, greater development effectiveness, and delivery of tangible results.

В статье рассматривается вопрос одного из основных направлений развития системы контроля и оценки в настоящее время, которая является мощным общественным инструментом управления и может использоваться в правительстве и в организациях для оптимального управления и результативности, повышения уровня ответственности, прозрачности, эффективности развития.

### **Внедрение в практику результатов системы мониторинга и оценки в Монголии**

Хотя роль государства изменилась и развивалась на протяжении новейшей истории и в настоящее время, очевидно, что эффективное управление является ключом к достижению устойчивого социально-экономического развития. С приходом глобализации растет давление на правительства и организации всего мира, заставляя их более гибко реагировать на потребности внутренних и внешних заинтересованных сторон для эффективного управления, подотчетности, прозрачности и большей эффективности развития. Правительства, парламенты, граждане, частный сектор, неправительственные организации, гражданское общество, международные организации и доноры являются одними из сторон, заинтересованных в более высокой результативности различных программ и проектов. В настоящее время, поскольку требования к большей подотчетности увеличились, существует объективная необходимость расширения мониторинга и оценки результатов программ и проектов.

Развитые страны, в особенности Организации европейского сотрудничества и развития (ОЕСР), имели более 20-летний опыт работы в мониторинге и оценке, в то время как многие развивающиеся страны только начинают использовать этот ключ инструмент общественного управления. Опыт развитых стран показывает важные уроки для развивающихся стран.

Мониторинг и оценка являются мощным общественным управляющим инструментом, который может быть использован для улучшения деятельности

правительства, организаций и достижения результатов. Подобно тому, как правительства нуждаются в финансовой, отчетности и системе контроля, у правительства также должна быть хорошая система обратной связи. Иными словами, правительства и организации могут успешно осуществлять различные программы, но это не означает, что они достигнут намеченных результатов. Например, недостаточно просто реализовывать программы в области здравоохранения и полагать, что успешная реализация эквивалентна реальным улучшениям в области общественного здравоохранения. Необходимо также изучить результаты и последствия.

Заинтересованные стороны уже не заинтересованы только в организационных мероприятиях и результатах, они сейчас как никогда заинтересованы в неактивных результатах. Есть меры, программы и проекты, которые привели к желаемым результатам и в целом к результатам? Как мы узнаем, что мы на правильном пути? Как мы можем узнать, существуют ли проблемы на пути? Как мы можем исправить их в любой данный момент времени? Как измерить прогресс? Как мы можем отличить успех от неудачи? Эти виды проблем и вопросов, которые подняты внутренними и внешними заинтересованными сторонами, и правительства во всем мире решаются с помощью мониторинга и оценки.

Хорошие системы мониторинга и оценки дают возможность правительствам и организациям разработать базу знаний о типах проектов, программ и мероприятий, которые успешно или неэффективно работают. Мониторинг и оценка также могут обеспечить непрерывную обратную связь в процессе управления в направлении поставленной цели. В связи с этим, они способствуют организационному обучению.

Однако, мониторинг и оценка не являются целью сами по себе. Это инструмент, который будет использоваться для содействия надлежащему управлению, современные методы управления, инноваций и реформ, и усиления отчетности. При правильном использовании, эти системы могут производить информацию, которая является надежной, прозрачной, и актуальной.

Мониторинг и оценка могут помочь политикам отслеживать и улучшить результаты и последствия распределения ресурсов. Прежде всего, они помогают правительствам и организациям принимать более обоснованные решения, предоставляя непрерывную обратную связь по результатам. Опыт показывает, что создание на основе результатов система мониторинга и оценки часто работает лучше, когда связана с другими общественными реформами сектора программ и инициатив, таких как создание среднесрочных общественных структура расходов, реструктуризации государственного управления или разработка Национальной стратегии сокращения бедности.

Для республики Монголии, как и для многих других стран, остро стоит вопрос улучшения системы мониторинга и оценки, повышения конкурентоспособности во всех отраслях государства и общественных организаций, что тесно связано с необходимостью выявления возможностей

активизации инновационных процессов и, прежде всего, на уровне правительства и организации (рис.2).



Рис. 2. Схема системы мониторинга и оценки

Ориентированные на конкретные результаты системы помогают ответить на следующие вопросы:

- 👉 Каковы цели организации?
- 👉 Являются ли они достигнутыми?
- 👉 Как это может быть подтверждено?

Руководствуясь научно-технических революций, человечество делает переход от промышленного к основанному на знаниях, глобализирующемуся обществу. Когда мировые экономические и рыночные отношения находятся под влиянием безграничных информационных потоков, перемещения людей, товаров и услуг, и, основываясь на этом, совершенно новом контексте глобализации, страны по всему миру начали определять долгосрочную политику для человека, социального развития и экономического роста, тесно координируя их с глобальными и региональными тенденциями развития. Поэтому, для того, чтобы сделать развитие Монголии динамичным и устойчивым, необходимо сформулировать долго-, средне- и краткосрочные стратегии развития с должным учетом глобальных положительных и негативных тенденций развития Центральной и Северо-Восточной Азии.

Тенденции развития для Монголии заключаются в том, что и Интенсификация глобального и регионального экономического развития, тесно связанные с региональными и мировыми рынками, создание более благоприятных внешних экономических и торговых условий предоставляет дополнительные возможности для Монголии предложить свои товары и услуги для всего мира. Это создаст Монголии благоприятные условия для достижения Целей развития тысячелетия (ЦРТ) и встать на путь интенсивного развития.

ЦРТ на основе всеобъемлющей стратегии национального развития Монголии определяет на комплексной основе ее политику на ближайшие четырнадцать лет, направленную на содействие развитию человеческого потенциала в Монголии, гражданского и демократического общества, интенсивно развивающейся экономики, общества, науки, техники, культуры, науки, техники и окружающей среды, укрепления интеллектуального развития и человеческого потенциала, создание основанной на знаниях экономики, внедрения высоких технологий, укрепление демократической системы управления, защиты прав и свобод человека и свободы от коррупции и бюрократии.<sup>51</sup>

Реализация политики реформирования государственной службы в целях укрепления ее потенциала для осуществления основанных на ЦРТ всеобъемлющей стратегии национального развития Монголии и оказания государственных услуг в соответствии с нуждами и потребностями получателей предусматривает следующие цели.

Стратегическая цель 1: разработка стратегического планирования и управления производительностью мощностью гражданской службы: укрепление потенциала государственной службы и усиление эффективности управления.

Стратегическая цель 2 – повышение уровня аналитического потенциала государственной службы и руководящего потенциала государственных служащих и усиление потенциала государственной службы для выполнения функций анализа, контроля, мониторинга и оценки задач.

В настоящее время перед Монголией стоит важный вопрос о переходе к системе мониторинга и оценки быстрыми темпами. Для этого нужно иметь определённую концепцию структуры системы мониторинга и оценки. В данное время нет определённой стратегий, еще не сформирована подходящая структура, недостаточно сформирован результат структуры контроля, анализа и оценки, нет взаимосвязи между центральными и местными администрационными организациями, не увязаны финансовые ресурсы и бюджет.

Перед нами стоит большая задача осуществить специальный проект на политическом уровне. Для этого нам нужно изучать опыт зарубежных стран, и

---

<sup>51</sup> Великий государственный хурал (парламент) Монголии, Постановление, 31 января 2008 года № 12, г.Улан-Батор, Утверждение Целей развития тысячелетия (ЦРТ) на основе всеобъемлющей стратегии национального развития Монголии

внедрить их успешно, и включить в проект мнения национальных учёных и специалистов.

В этом контексте основные пути и методы внедрения и развития системы мониторинга и оценки в Монголии таковы:

1. В связи с государственно-административным обновлением разработать закон о формировании структурной и правовой среды мониторинга и оценки, основанной на результативности, принять и суммировать предложения от учёных, исследователей, граждан, гражданской общественности и специалистов, разработать закон, который должен быть простым, понятным и претворяемым в жизнь, и сформировать юридическо-правовую среду;

2. Сконцентрировать внимание на обеспечении самостоятельности, без постороннего вмешательства, честности, и независимости деятельности управления и отдела мониторинга и оценки в министерстве, аймаке и столице, а также установить структуру самостоятельности;

3. Организовать обучение внедрения системы мониторинга и оценки государственным руководящим и политическим должностным лицам, в частности, на уровне должностных лиц, принимающих решения;

4. Подготовить специалистов в вузах и в Академии управления в сфере оценки, а также сформировать структуру систематического обучения (учебную программу) в сфере квалификаций и повышения квалификации;

5. Ввести законодательно должности работников мониторинга и оценки;

6. Исследовать передовые опыты о мониторинге и оценке в развитых и развивающихся странах, внедрять новые методики (изменить восприятие политиков и госслужащих, прийти к единому понятию, сделать деятельности по внедрению мониторинга и оценки актуальной целью на правительственном, министерском, аймачном и столичном уровне);

7. Правительство Монголии должно определить, разработать и реализовать политику в сфере мониторинга и оценки;

8. Разработать стандарты, чёткие критерии программ и целей;

9. Исследовать международный опыт, обмениваться информацией и сотрудничать с международными и неправительственными организациями.

Таким образом, система мониторинга и оценки – это мощный общественный инструмент управления, который может использоваться правительствами и организациями для демонстрации подотчетности, прозрачности, и результатов, может способствовать созданию и укреплению политической и финансовой поддержки и согласия для общей политики, программ и проектов.

Ее внедрение должно сопровождаться согласованной системой законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений и мер, позволяющих управлять развитием управления в стране в соответствии с поставленными целями такого развития. При этом должно происходить согласование стратегий во всех отраслях государства и общественных организаций, позволяющее каждой стороне реализовать свой общественно-экономический интерес.



### Литература

1. State Great Hural (parliament) of Mongolia, resolution, 31 January 2008, No. 12, Ulaanbaatar City, RE: Endorsement of the Millennium Development Goals (MDGs)-based Comprehensive National Development Strategy of Mongolia
2. Glossary OECD. Glossary of Key Terms in Evaluation and Results-Based Management (2002). P 223-229.
3. Olive Publications Planning for Monitoring and Evaluation, Olive 2002
4. Shapiro, Janet Evaluation: Judgement Day or Management Tool, Olive 1996
5. “Төрийн захиргааны байгууллагын хяналт-шинжилгээ, үнэлгээ”, ЗГХЭГ., УБ., 2004
6. “Хяналт-шинжилгээ, үнэлгээний тухай ойлголт”, ЗГХЭГ., УБ., 1998
7. “Ten Steps to a Results-Based Monitoring and Evaluation System”, Jody Zall Kusek, Ray C. Rist, THE WORLD BANK, Washington, D.C.
8. Мянганы хөгжлийн зорилтуудыг хангах засаглал. УБ., 2008
9. “Glossary of concepts and terms in governance”, Ө.Даваадулам., УБ., 2010

## **Роль банковского сектора в развитии национальной экономики России**

Как известно, банковский сектор экономики представляет собой систему отношений по поводу функционирования рынка банковских услуг. С организационно-экономической точки зрения, банковский сектор представлен совокупностью банков и других кредитных организаций, оказывающих банковские услуги и удовлетворяющие потребности общества в кредитно-депозитарном и расчетно-платежном обслуживании. Стабильность банковской системы имеет чрезвычайное значение для эффективного осуществления денежно-кредитной политики. Банковский сектор является тем каналом, через который передаются импульсы денежно-кредитного регулирования всей экономике. Именно необходимостью изучения такого важного компонента рыночной экономики и определяет актуальность данной темы.

Банк России образует единую централизованную систему с вертикальной системой управления. Главный банк России организует экономическую жизнь общества, создавая необходимые условия для функционирования созданной им денежной системы страны. Что же касается, коммерческих банков, то они являются основным звеном кредитной системы. Исторически сложившимися функциями коммерческих банков являются прием вкладов на текущие счета, краткосрочное кредитование промышленных и торговых предприятий, осуществление расчетов между ними. В современных условиях коммерческим банкам удалось существенно расширить прием срочных и сберегательных вкладов, средне- и долгосрочное кредитование, создать систему кредитования населения (потребительского кредита).

Несмотря на большое количество распространенных и индивидуальных предложений на рынке банковских услуг можно выделить основные и наиболее востребованные, которые делятся на три категории:

- услуги для физических или частных лиц
- услуги для юридических лиц
- услуги для банков.

Можно предположить, что банковский сектор как один из ключевых компонентов финансовой системы призван соответствовать целям, аналогичным тем, которые сформулированы для финансового рынка в целом, а именно:

- Обеспечивать трансформацию внутренних сбережений в инвестиции с наименьшими транзакционными издержками;
- Способствовать эффективной аллокации ресурсов;
- Предоставлять механизмы для реализации базовых социальных функций государства;
- Обеспечивать укрепление финансового суверенитета

Таким образом, банковский сектор обладает свойствами, делающими ее объектом государственного регулирования. Формирование системы

государственного банковского контроля и регулирования обусловливается необходимостью осуществления экономической безопасности национальной экономики. Важнейшим инструментом реализации защиты экономической безопасности государством служат пороговые значения индикаторов экономической безопасности в финансово-банковской сфере, а именно:

- объем внутреннего долга в процентах к ВВП - 30%;
- объем внешнего долга в процентах к ВВП - 25%;
- дефицит бюджета в процентах к ВВП - до 5%;
- объем иностранной валюты в наличной форме к объему наличных рублей - 25 %;
- денежная масса (М 2) в процентах к ВВП - 50%.

Анализируя состояние банковского сектора в целом, можно сказать, что большинство показателей, характеризующих развитие российского банковского сектора, в 2011 году показали существенный рост. Однако, за год число действующих банков сократилось на 33 единицы и на 1 января 2012 года составило 922 единиц. В 2011 году общий объем кредитов, депозитов и других размещенных средств российских банков увеличился на 29.6% или на 6.56 трлн. руб. в абсолютных величинах. Темпы роста кредитов оказались заметно выше темпов роста активов, что и предопределило рост этого компонента в структуре активов с 65.6% на 1 января 2011 года до 69.0% на 1 января 2012 года, а объем суммарного кредитного портфеля российских банков составил 28.7 трлн. руб., при этом на кредиты нефинансовым организациям приходилось 61.8% кредитного портфеля.

Наибольший вклад в рост кредитного портфеля в 2011 году внесли кредиты физическим лицам. Прирост объема кредитов физическим лицам за год составил 1.47 трлн. руб. или 36%. Быстрое развитие кредитования физических лиц в 2011 году говорит о том, что банки пересмотрели свое отношение к рискам кредитования. Лидерами рынка остаются крупнейшие госбанки. Развитие ипотечного кредитования было довольно успешным и по итогам 2011 года было выдано более 500 тыс. жилищных кредитов, что является рекордом. А хорошее развитие автокредитования явилось следствием развития автомобильного рынка.

Таким образом, функциональные возможности банков определяют их высокую значимость в обеспечении финансовой стабильности и перспектив развития российской экономики. В частности, также необходима государственная поддержка стремления определенной группы банков увеличить объем долгосрочных кредитных продуктов, проектного финансирования, а также предоставление гарантийного обслуживания операций клиентов на внутреннем рынке и осуществлении внешнеторговой деятельности.

## **Современные методы государственного финансового стимулирования инвестиций и их использование в России**

Одним из важнейших экономических условий благоприятных для развития инвестиционной деятельности является создание взвешенной налоговой политики. Данная политика в сфере инвестиционной деятельности включает совершенствование системы налогов, установление субъектам этой деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуальный характер.

Изменение массы налоговых поступлений, замены одного способа или формы обложения другими, дифференциацией ставок налогов, изменение сферы их распространения, налоговое льготирование является одним из основных методов проведения той или иной налоговой политики, а также и методов государственного налогового регулирования. Последнее предполагает целенаправленное воздействие государства на все стадии процесса расширенного воспроизводства с целью стимулирования, а в отдельных случаях и сдерживания, предпринимательской, инвестиционной и трудовой активности, ускоренного накопления капитала в наиболее приоритетных отраслях экономики, развития прикладной науки, техники и социальной сферы.

«Налоговые льготы – это полное или частичное освобождение от уплаты налога, предоставляемое налоговым законодательством при наличии объекта налогообложения, а также иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика»<sup>52</sup>.

Все налоговые льготы можно представить в трех основных формах: налоговый кредит, налоговые скидки и налоговые освобождения.

**Налоговый кредит** – форма налоговой льготы, направленная на уменьшение налоговой ставки или окладной суммы. Налоговый кредит является наиболее сложным элементом в системе налоговых льгот. По этому вопросу нет достаточной определенности ни в действующем законодательстве, ни в отечественной финансовой науке. В Налоговом кодексе РФ налоговой кредит вообще оторван от налоговых льгот и односторонне определяется как изменение срока исполнения налогового обязательства на период от трех месяцев до одного года с поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы кредита, а отсрочка (рассрочка) налогового платежа отрывается от общего понятия налогового кредита. То есть в Налоговом кодексе заужена сфера действия и налоговых льгот в целом, и налогового кредита, как элемента их системы.

К налоговому кредиту можно отнести следующие виды налоговых льгот:

- Частичное сокращение или вычет из налогового оклада – вычет из окладной суммы налога применяется, например, при взимании акцизов в случае использования налогоплательщиком в качестве сырья подакцизных товаров, по которым был уже уплачен этот налог.

---

<sup>52</sup> Экономика (Налоги и налогообложение): учебно-методический модуль. Нестеренко Ю.Н. М. 2003. С.219.

○ Отсрочка или рассрочка платежа – эта льгота может быть предоставле-  
на

по одному или нескольким налогам на срок от одного до шести месяцев с единовременной или поэтапной уплатой задолженности налогоплательщиком. Порядок и условия их предоставления регламентируются статье 64 НК РФ, в которой четко определены основания предоставления заинтересованному лицу отсрочки или рассрочки.

○ Целевой налоговый кредит – в НК РФ называется просто налоговый кредит. Согласно статье 65 НК РФ, он мало чем отличается от отсрочки или рассрочки, разве что сроками (от трех месяцев до одного года) и ограниченным перечнем оснований.

○ Инвестиционный налоговый кредит является наиболее перспективной формой налогового регулирования. Это самостоятельный вид целевого налогового кредита, связанный исключительно со стимулированием инвестиционной и инновационной деятельности предприятий. Понятие, порядок и условия предоставления инвестиционного налогового кредита регламентируются статьями 66 и 67 Налогового Кодекса РФ, где он определен как изменение срока уплаты налога, при котором организации, при наличии оснований, предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Он может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет по налогу на прибыль организаций, а также по региональным и местным налогам. Решение о предоставлении инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль в части, поступающей в бюджет субъектов РФ, принимается региональными финансовыми органами.

В НК РФ отсутствует полный перечень видов налоговых льгот, а также, если следовать логике разработчиков, не признаются таковыми общие для многих налогоплательщиков налоговые вычеты и скидки, что противоречит общепринятому подходу к понятию налоговых льгот как инструмента налогового регулирования. Общие налоговые вычеты и скидки также, как и другие виды налоговых льгот, в том числе специальные или частные, имеют ту или иную регулирующую направленность: стимулирующую, инвестиционную, социальную<sup>53</sup>. Кроме того, разработчики Кодекса и законодатели не связывают с налоговыми льготами ни отсрочку (рассрочку) налогов, ни налоговый кредит, включая инвестиционный, они рассматривают их лишь как возможные способы изменения срока исполнения налогового обязательства, лишая эти льготы своей регулирующей функции. Результатом такого ошибочного, по мнению автора, теоретического подхода явилось законодательное ограничение стимулирующих возможностей отсрочек, налоговых и инвестиционных налоговых кредитов как форм налогового льготирования. К тому

---

<sup>53</sup> Дронов В.А. Особенности налогового стимулирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий. // Проблемы современной экономики: инвестиции, инновации, логистика, труд. Сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции 18-19 апреля 2007 г. Выпуск 2. Саратов: Изд-во СГТУ. 2007. С. 105

же, на определенный период времени и отсрочка (рассрочка) платежа, и налоговый кредит предполагают для пользователя уменьшение налогового обязательства, что вполне соответствует понятию налоговой льготы, согласно Кодексу.

**Налоговая скидка** – вид налоговой льготы, предоставляемой по объекту налогообложения, направлена на сокращение налоговой базы.

Налоговые скидки представляют собой группу налоговых льгот более сложного порядка, сопряженных, как правило, с разнообразными условиями для получения прав на них.

Налоговые скидки – это совокупность налоговых льгот, направленных на прямое уменьшение налоговой базы на установленную величину законодательно разрешенных к вычету видов расходов в целях стимулирования их экспансии и некоторых видов доходов.

К ним можно отнести следующие виды налоговых льгот:

○ Необлагаемый минимум объекта налога – устанавливается при подоходном налогообложении физических лиц.

○ Налоговые вычеты – исключение из налоговой базы отдельных текущих расходов, имущества и отдельных видов доходов.

○ Инвестиционные скидки – их можно выделить как самостоятельный вид в силу их особой целевой направленности. Из названия следует, что они предполагают вычеты из налогооблагаемой прибыли определенных видов инвестиционных расходов, как правило, в определенных процентах к ним или к сумме налога.

○ Скидки на истощение недр – такие виды скидок широко применяются во многих странах. Она предоставляется предприятиям добывающих отраслей промышленности в размере дополнительных, по сравнению со среднеотраслевыми, расходов на добычу полезных ископаемых в старых, истощенных месторождениях, что стимулирует разработчиков максимально извлекать из недр полезные ископаемые.

○ Ускоренная амортизация – своеобразная форма налоговой скидки, преследующая цель стимулирования роста инвестиций и внедрения новой техники. Это позволяет уменьшать налоговую базу при обложении налогом на прибыль и на имущество, снизить налоги и в более короткий промежуток времени накопить необходимые финансовые ресурсы для замены устаревшего производственного оборудования новым. Сейчас в России ускоренная амортизация становится, чуть ли не единственной чисто инвестиционной льготой (вместе с инвестиционным налоговым кредитом).

**К налоговым освобождениям** можно отнести следующие виды льгот:

○ Налоговая амнистия – полное или частичное освобождение от наказания лиц, виновных в совершении налогового правонарушения (преступления), от административной, финансовой и уголовной ответственности.

○ Налоговые изъятия – вид налоговой льготы, предоставляемой по объекту налогообложения.

○ Налоговые каникулы – льготный режим налогообложения предприятий и организаций, предусматривающий полную или частичную отмену уплаты

отдельных налогов в течение определенного налогового периода предпринимательской деятельности этих организаций (предприятий), исчисленных с даты государственной регистрации.

- Понижение налоговых ставок – предполагает частичное или полное освобождение от уплаты налога, исчисленного по полной ставке, путем применения льготных размеров ставки.

- Образование консолидированных групп налогоплательщиков - направлено на уменьшение налоговых обязательств по группе в целом, по сравнению с суммарными налоговыми обязательствами, исчисленными по каждому участнику в отдельности.

- Инвестиционная премия – широко распространена в развитых странах, но не применяется в российской практике. Это форма целевого налогового освобождения.

Теперь рассмотрим более подробно экономическое содержание, характерные особенности и состав трех основных групп налоговых льгот, с выделение тех льгот, которые имеют инвестиционную направленность, а также классификацию инвестиционных налоговых льгот.

Подробная классификация инвестиционных налоговых льгот необходима для того, чтобы более четко представить себе и выделить особо важные направления стимулирования инвестиционной деятельности предприятий.

Необходимо провести классификацию инвестиционных льгот по следующим классификационным признакам: по способу налогового стимулирования, по внутренней общей укрупненной структуре, по инвесторам, по инвестиционным направлениям, по элементам налога, по типам налогообложения и видам налогов, по степени распространения и по уровню государственного управления.

По способам налогового стимулирования можно выделить следующие налоговые льготы:

- Инвестиционные льготы и связанные с ними скидки,
- Инвестиционный налоговый кредит,
- Ускоренная амортизация,
- Налоговые лизинговые преференции.

По внутренней общей укрупненной структуре, рассматриваемые налоговые льготы делятся на 3 соответствующие укрупненные группы:

- Инвестиционные налоговые освобождения,
- Инвестиционные налоговые скидки,
- Инвестиционный налоговый кредит.

Классификация по субъектам инвестирования будет выглядеть следующим образом:

- Инвестиционные налоговые льготы для отечественных инвесторов,
- Инвестиционные налоговые льготы для иностранных инвесторов.

По инвестиционным направлениям можно выделить:

- Финансовые, в том числе портфельные,
- Реальные.

Следует выделить также инвестиционные льготы, направленные на предоставление тех или иных налоговых предпочтений через элементы налога (классификация по элементам налога):

- Субъект или плательщик (например, налоговые каникулы),
- Налоговая база (например, инвестиционные скидки),
- Налоговые ставки (например, понижение налоговых ставок).

В соответствии с классификацией инвестиционных налоговых льгот по способам налогообложения и видам налогов их можно разделить на три группы:

- Налоговые льготы по прямым налогам, непосредственно связанные с источником инвестирования (льготы по налогу на прибыль),

- Налоговые льготы по косвенным налогам, которые связаны с предметом инвестирования (примером могут служить льготы по НДС в отношении инвестиционных товаров),

- Налоговые льготы по каждому виду налога, связанному с инвестиционной деятельностью.

Подводя итог вышесказанному, а также, учитывая реалии российской экономики, можно сделать вывод о том, что основными формами налогового стимулирования инвестиционной деятельности должны стать налоговые скидки, инвестиционный налоговый кредит, налоговые лизинговые преференции и ускоренная амортизация.

В последнее время налоговая система России подвергается перманентным изменениям, декларированная цель которых – снижение налогового бремени, его равномерное распределение между хозяйствующими субъектами. Предполагается, что реализация данной цели позволит сформировать условия, стимулирующие экономический рост на основе активизации инвестиционных процессов. Как известно, в России наиболее значимыми источниками формирования федерального бюджета являются налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, платежи за пользование природными ресурсами, акцизы. При этом наибольшие поступления обеспечивают, как правило, НДС и налог на прибыль. В то же время налог является надежным источником доходов бюджета. Он относится к регулирующим налогам, что позволяет использовать полученные суммы на решение наиболее приоритетных задач. В частности, поступающие в бюджет средства от предприятий могут быть использованы на финансовое обеспечение государственной инвестиционной политики. В этом случае налог на прибыль выступает в качестве потенциального государственного инвестиционного ресурса.

Снижение налоговых поступлений в доходы бюджета связано не только с понижением ставки налога до минимального уровня, но с закономерными результатами падения производства, деградацией его структуры. В этих условиях роль прибыли как основного источника инвестиций и развития производства, несмотря на некоторый ее рост, сведена на нет.

Неоднозначное расширение налоговых льгот, льготирование части прибыли, направляемой на стимулирование инвестиционной деятельности,



введение налоговых вычетов не дали ощутимого результата из-за следующих факторов:

- о накопления предприятия ограничены, в связи с этим повышение цен на материально-технические ресурсы препятствует обновлению основных средств. К тому же инфляция быстро обесценивает накопления;

- о отсутствует мотивация развития производства;

- о удорожание кредитов препятствует инвестиционной активности;

- о обесценение основных фондов, которые не способствуют ни объему производства, ни прибыли, с ним получаемой;

- о нестабильность налогового законодательства отталкивает зарубежных инвесторов от вложения капиталов в российскую экономику на долгосрочный период.

Весь комплекс субъективных и объективных причин резко ограничивает реализацию инвестиционных процессов. В силу того, что наибольший рост прибыли и наибольший удельный вес налогов составляют поступления от промышленных предприятий, считаем, что в первую очередь налоговая политика должна создать инвестиционные стимулы в целях расширения производства, что повысит налоговый потенциал государства.

С позиции предприятия ставка налога на прибыль напрямую определяет величину остающейся в его распоряжении прибыли, а, следовательно, влияет на инвестиционный потенциал. То есть налог на прибыль является своеобразным ограничителем простого и расширенного воспроизводства, а правительство может влиять на инвестиционное поведение хозяйствующего субъекта, изменяя налоговую нагрузку по данному налогу. При помощи налога государство может перемещать крупные денежные средства из одной отрасли в другую, что ускоряет или замедляет развитие производства и оказывает определенное регулирующее воздействие на развитие экономики в целом. Велика роль налога на прибыль и в привлечении иностранных инвестиций, а также в обеспечении достаточного уровня доходности на вложенный капитал. Кроме того, налог по своей структуре должен наиболее точно учитывать реальные экономические результаты деятельности налогоплательщика и его способность к уплате налога, что соответствует принципу справедливости налоговой системы.

В связи с тем, что данный налог имеет большое значение, как для государства, так и для хозяйствующих субъектов, первостепенным становится вопрос об оптимизации налогового механизма. Оптимальность уровня налога на прибыль остается сегодня актуальным вопросом, ибо данный налог обладает возможностями эластичного воздействия на производство инвестициями. Эффективно построенная система налогообложения прибыли должна, с одной стороны, обеспечить необходимый уровень доходных поступлений в бюджет, а с другой, не препятствовать экономической активности предприятия, стимулировать инвестиции в расширение и модернизацию производства.

На основе математического аппарата и статистических данных за ряд лет были получены модели, определяющие связь величины поступлений налога

на прибыль с налоговой ставкой, объемом промышленного производства и объемом инвестиций. На основе критерия Фишера и Стьюдента была определена тесная корреляционная зависимость между ростом объема инвестиций и суммой налоговых поступлений, а также выявлено, что основным фактором, стимулирующим поступления от налога на прибыль, является рост объема инвестиций.

К традиционным методам налогового стимулирования инвестиций посредством корпоративного налога на прибыль относят амортизационную политику, инвестиционные льготы, инвестиционный налоговый кредит, понижение ставок и другие. Рассмотрим возможности применения данных методов в рамках действующей в РФ системы налогообложения.

Значение амортизационной политики как регулятора инвестиционной деятельности заключается в следующем. Обновление основных средств является необходимым условием как простого, так и расширенного воспроизводства. Оно во многом зависит от объема и динамики вложения капитала в основные фонды, своевременного проведения ремонта, модернизации, замены оборудования. При недостаточности, и тем более отсутствии, инвестиций, направляемых на нужды, уменьшаются производственные мощности предприятия, снижаются качество и производительность оборудования. Подобного рода проблемы являются актуальными для российской экономики – средний срок фактической эксплуатации оборудования в среднем по промышленности составляет 20 лет, основные фонды практически не обновляются, а в условиях острой нехватки оборотных средств амортизационные отчисления зачастую направляются на финансирование текущих потребностей предприятия в ущерб инвестиционным целям.

Экономический смысл амортизационной политики как инструмента регулирования и стимулирования инвестиционных процессов состоит в том, что амортизационные списания относятся к издержкам предприятия, тем самым они сокращают размер полученной прибыли, а, следовательно, уменьшают базу налога на прибыль и расширяют возможности предприятия финансировать инвестиционные процессы за счет чистой прибыли. Устанавливая различные нормы и порядок амортизационных списаний, т.е. определяя величину, на которую могут быть уменьшены налоговые отчисления от прибыли, государство получает возможность влиять на объем средств, направляемых на финансирование капиталовложений, определять масштабы и пропорции простого и расширенного воспроизводства.

Если амортизационное списание осуществляется в срок, соответствующий времени фактического износа и старения оборудования, зданий и сооружений (линейный метод), то оно обеспечивает простое воспроизводство. Однако еще в середине XIX века некоторые экономисты отметили, что поскольку между началом амортизационного списания и необходимостью замены выбывающего оборудования существует временной лаг, то при инвестировании постоянно поступающих в амортизационный

фонд средств происходит расширение производства без дополнительных вложений капитала и других источников.

Списание основных средств в амортизационный фонд в более короткие сроки, чем действительный период эксплуатации, называется ускоренной амортизацией. Экономическая сущность этого явления заключается в отрыве физического износа машин, оборудования, зданий и сооружений от калькулируемого в издержках производства переноса стоимости вещественных носителей основного капитала на производимые посредством него товары и услуги. К основным последствиям применения вводимого государством ускоренного амортизационного списания можно отнести следующие:

- оувеличивается чистая прибыль хозяйствующего субъекта за счет перемещения больших средств в амортизационный фонд и, следовательно, сокращения налоговых обязательств;

- оприсходит наращивание основного капитала, ускоряется его стоимостная оборачиваемость;

- орастет доля накоплений в национальном доходе, поскольку значительная часть прибыли идет на накопление в виде экономически принудительных капиталовложений.

В целом ускоренная (нелинейная) амортизация основного капитала является важным инструментом государственного налогового регулирования экономики, позволяющим влиять на структуру и масштабы валовых капиталовложений.

Действующее в РФ налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику право самостоятельного выбора между линейным и нелинейным способами амортизационных списаний. Предусматриваемый Налоговым кодексом РФ механизм амортизации, в первую очередь нелинейный, можно считать своеобразной налоговой льготой, связанной со стимулированием роста инвестиций и внедрений новой техники, поскольку он на начальных периодах позволяет снизить налоговую базу не только по налогу на прибыль, но и по налогу на имущество.

Включение дополнительных амортизационных отчислений в состав расходов для целей налогообложения – чисто расчетный прием, не отражающийся на действительном финансовом положении предприятия, поскольку денежные средства при этом не расходуются. При использовании ускоренных методов налоговая (расчетная) амортизация опережает экономическую, и снижение налогового бремени стимулирует деловую активность предприятия. Фактическая ценность ускоренной амортизации для предприятия – отсрочка погашения обязательств по налогу на прибыль, поскольку в первые годы основная часть прибыли направляется на покрытие расходов по амортизации и, таким образом, выводится из-под налогообложения. Отложенный налог означает беспроцентный заем на неопределенный срок, предоставляемый налогоплательщику государством. Его экономическая ценность определяется при сравнении с показателями кредитной системы: условиями привлечения кредита, уровнем процентных

ставок. В любом случае, поскольку уплата налога откладывается на будущие периоды, характеризующиеся более низкой стоимостью денежных средств, экономическая выгода от применения нелинейной амортизации очевидна.

Однако практическая реализация данного метода в России имеет определенные ограничения. Во-первых, Налоговый кодекс РФ предполагает деление всего имущества налогоплательщика в зависимости от сроков полезного использования на 10 амортизационных групп: от 1 года до 30 лет и выше. И нелинейная амортизация может применяться только к первым 7 группам имущества со сроком полезного использования не более 20 лет. И даже в этом случае, после того как остаточная сумма амортизируемого имущества составит 20% первоначальной стоимости, налогоплательщик фактически должен будет перейти на линейные нормы амортизации.

Важно понимать, что порядок амортизационного списания не является непосредственным фактором экономического развития. Ускоренное амортизационное списание – это одна из форм капитализации прибыли. Такое превращение прибыли в капитал оказывается наиболее быстрым, удобным и дешевым, так как оно не опосредовано привлечением заемных средств и не сопровождается уплатой налогов в бюджет. Однако если предприятие является убыточным или бесприбыльным, то оно не может реализовать потенциал ускоренной амортизации. В этом случае повышение нормы амортизации повлечет за собой увеличение убытка предприятия. А, учитывая имеющиеся ограничения на признание убытков при налогообложении прибыли (размер и срок переноса), налогоплательщик может столкнуться с проблемой невозможности признать всю сумму полученного убытка. Ускоренные методы амортизации сами по себе не являются стимулами к инвестициям, но они могут поощрять уже инвестирующие предприятия. Предприятия получают возможность, не опасаясь дополнительного налогового бремени, решать проблемы инвестиционного характера.

По данным Центра изучения истории глобализации, неразвитость нашего законодательства в отношении амортизации и выполнение амортизационной политикой только фискальной функции налогообложения привели к тому, что российская экономическая и кредитная системы оказались аутсайдерами в современных величинах глобализации мирового развития.

Амортизационная же политика в зарубежной практике включает широкий спектр мероприятий налогового регулирования. Сюда относят амортизацию акционерного капитала, амортизацию потерь и расходов, оказывающую поддержку компаниям при капитальном ремонте. В развитых странах широко применяются ускоренная амортизация оборудования, списание расходов на разведку и оборудование месторождений в нефтегазовой промышленности, вычет из налогооблагаемого дохода затрат на научно-исследовательские разработки. Стимулируются капитальные вложения в технологии, приборы и оборудование для научно-исследовательских работ, затраты на которые могут списываться в размере

50% стоимости в первый же год. Это поощряет затраты в промышленности на такое оборудование и технологии без привлечения бюджетных средств. Выпадающие налоговые доходы переносятся на увеличение выручки у производителей.

Во Франции применяются амортизационные каникулы, представляющие собой вычет из облагаемого дохода сумм амортизации и использование их на первостепенные задачи, но только в том случае, если компания находится в тяжелом финансовом положении.

В ряде стран существует дигрессивная амортизация. Она применяется почти для всех отраслей экономики и состоит в более быстром начислении износа оборудования на начальном этапе. Но есть необходимое условие, которое состоит в том, что материальная часть должна быть новой и срок годности не менее трех лет. Это способствует модернизации организаций и сокращает их налоги на начальном этапе при общей равной ставке налога.

У нас же пока только планируется с 2006 года для особых экономических зон (промышленно-производственных и технико-внедренческих) в полном объеме учитывать в составе расходов затраты на НИОКР, относить убытки на расходы будущих периодов без ограничений и начислять амортизацию с коэффициентом 2, но с обязательством вложения в инвестиционный проект не менее 10 миллионов евро.

Несмотря на то, что амортизационная политика не может рассматриваться как самостоятельный стимул для реновации уже существующих производств, механизм ускоренной амортизации является практически единственной прямой инвестиционной льготой. Поэтому для активизации инвестиционных процессов и поддержки отечественных товаропроизводителей необходимо использовать также такие методы налогового стимулирования, как инвестиционные налоговые льготы, налоговые ставки, инвестиционный налоговый кредит, налоговые каникулы.

Следует отметить, что практически все развитые страны в целях стимулирования инвестиционной активности хозяйствующих субъектов предоставляют специальные налоговые льготы на прибыль корпораций, направляемую на финансирование НИОКР, и инвестиций в основной капитал в виде полного освобождения инвестируемой части прибыли либо налогообложения ее по пониженным ставкам.

Налоговые льготы считаются более эффективным средством поддержки предприятия, чем бюджетные субсидии. Даже противники налоговых льгот, указывая на то, что налоговые стимулы не способны оказать решающего воздействия на развитие инвестиций, согласны с тем, что льготы оказывают определяющее воздействие на инвестиционный климат в стране. А как показывает практика, именно комплексная характеристика инвестиционного климата определяет масштабы и характер инвестиционных процессов в экономике.

Эволюция российского законодательства по налогообложению прибыли организаций направлена на расширение налогооблагаемой базы за счет включения в нее новых объектов обложения и ограничения льгот и скидок. К

положениям действующего законодательства, применяемым в условиях осуществления хозяйствующим субъектом инвестиционной деятельности, относится исключение из налогооблагаемой базы сумм полученных инвестиций. Так, не признаются доходами в целях налогообложения прибыли имущество, полученное налогоплательщиком в рамках целевого финансирования из бюджетов любого уровня или специальных фондов в виде грантов на осуществление конкретных программ и исследований, в виде инвестиций при условии проведения инвестиционных конкурсов, а также средств иностранных инвесторов на финансирование капитальных вложений производственного характера. Средства инвестора, направляемые на целевое финансирование, не признаются расходами при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. С экономической точки зрения эти средства действительно не являются затратами, а представляют собой временное вложение средств в целях возрастания их стоимости. Однако для предприятий, осуществляющих масштабные инвестиции, не включение этих сумм в состав расходов может привести к тому, что в период осуществления инвестиций реальный финансовый результат может оказаться отрицательным, в то время как по данным налогового учета будет прибыль, с которой необходимо заплатить налог. По мнению автора, в целях стимулирования инвестиционной активности хозяйствующих субъектов рациональнее было бы позволить им учитывать данные средства в период их расходования, при условии увеличения налоговой базы на аналогичную сумму – в период возврата вложенных средств. К тому же средства, направляемые на инвестиции, полностью соответствуют критериям обоснованности и документального подтверждения.

Деятельность предприятий в сфере расширения производства, внедрения достижений научно-технического прогресса, охраны природы и некоторых других направлений поощряется действующим налоговым законодательством путем разрешения капитализации затрат на эти цели, что позволяет стимулировать процесс обновления материально-технической базы отечественных товаропроизводителей. Капитализируются, в частности, затраты на НИОКР, разведку, подготовку и освоение природных месторождений, на природоохранные мероприятия. Так, расходы, связанные с созданием новой или усовершенствованием производимой продукции (товаров, работ, услуг) в том числе расходы на изобретательство, включаются налогоплательщиком в состав прочих расходов равномерно в течение трех лет после фактического завершения исследований. Необходимым условием при этом является использование результатов этих исследований и разработок в производстве или реализации товаров (оказании услуг). В случае если НИОКР не дали положительного результата, то не более 70% произведенных расходов на их осуществление может быть принято к вычету. Подобные ограничения не позволяют осуществлять масштабное инвестирование, поскольку направляют выбор инвестора на быстрокупаемые и не дорогостоящие проекты. В то же время для развития и

наращивания объемов производства необходимы, как правило, крупномасштабные долгосрочные инвестиции.

К налоговым инструментам государственного регулирования и стимулирования инвестиционных процессов на уровне субъектов Федерации можно отнести предоставление права региональным органам власти понижать налоговую ставку для отдельных категорий налогоплательщиков в отношении сумм, поступающих в региональный бюджет. Это положение в целом соответствует провозглашенной стратегии государства по достижению устойчивых темпов экономического развития, поскольку благоприятно сказывается на региональном развитии, улучшает региональный инвестиционный климат и способствует привлечению внешних инвесторов. К тому же именно на уровне региона возможно осуществление эффективного адресного стимулирования конкретных инвестиционных процессов. Однако предоставленные возможности регионам ограничены.

В сложившихся условиях Минэкономразвития предложило стимулировать инвестиции через предоставление налоговых кредитов. Действующее законодательство в сфере налогообложения прибыли организаций в отношении инвестиционных процессов не содержит действенных регулирующих положений, то есть общая совокупность методов налогового стимулирования инвестиций не опирается на научно обоснованную концепцию, определяющую закономерность развития воспроизводства.

Снижение ставки налога на прибыль до 20% с одновременной отменой льгот, либерализация налоговых вычетов, перенос убытков на будущее, изменение методов начисления амортизации, возможность учитывать расходы на формирование резервов по сомнительным долгам налогоплательщикам, применяющим метод начисления, - вот основные меры, влияющие на снижение налогооблагаемой базы. Предполагалось, что новый налоговый режим направлен на создание условий для активизации научных исследований и опытно-конструкторских новаций.

Оценивая стремление государства снижать налоговое бремя на производителей взамен отмены налоговых льгот и свертывания государственных инвестиций, необходимо иметь в виду, что снижение ставки обернулось для предприятий, не скрывающих своих доходов, потерей инвестиционных ресурсов с 82,5% полученной прибыли до 76% (на настоящий момент). В силу этого организации могут теперь отвлекать чистую прибыль из производства, а не целенаправленно расширять его за счет остающихся собственном распоряжении средств.

В то же время в условиях ограниченности финансовых возможностей предприятий, высокого удельного веса износа активной части основного капитала, отмены 50%-й льготы на капитальные вложения, высокий процентов за кредит главная задача правительства - генерирование процесса инвестиций не реализуется. Большинство российских предприятий в реальном секторе экономики являются убыточными и имеют значительную задолженность. В таком положении снижение налоговой ставки не привело

ни к уменьшению налогового бремени, ни к стимулированию инвестиций. Более логичным и экономически оправданным было бы не снижение ставки налога на прибыль, а введение объективной дифференцированной ставки налога для различных отраслей народного хозяйства, что позволит реализовать принципы равенства и эффективности налогообложения.

По нашему мнению, необходимо апробировать в определенных регионах введение регрессивного налогообложения прибыли, которое приведет к стимулированию капитальных вложений в научно-технический прогресс. При таком построении налоговой шкалы будет соблюдаться принцип обеспечения расширенного воспроизводства, и сумма налоговых поступлений не сократится, так как налоговая база будет иметь тенденцию к росту. Благодаря этому будут учитываться разная доходность предприятий, низкая степень консолидации промышленных капиталов и др. В масштабах экономики это даст мультипликационный эффект прироста капитала, максимизирует бюджетные поступления.

В условиях интеграции России в мировую экономику необходимо восстановить именно приоритетные отрасли, отменить налоги на инвестиции, что создаст условия для активизации факторов внутреннего развития. Направленность применяемой в стране налоговой доктрины недостаточно соответствует целям экономической политики. Следует активнее использовать налоговые методы для повышения заинтересованности организаций в инвестировании реального сектора экономики.

Кроме того, противоречивые и неоднократно изменяющиеся нормы главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ, гипертрофированность налогового учета, сложность заполнения декларации по налогу на прибыль приводят к возрастанию основных и трудовых издержек предприятия. Данные затраты перекрывают эффект от снижения налоговой ставки, реально налоговое бремя остается на прежнем уровне. В связи с этим представляется более правильным уменьшать налоговое бремя не за счет снижения налоговых ставок, а за счет упрощения налогового учета. По мнению наших парламентариев, нечеткость, неясность налогового законодательства, административные барьеры и громоздкость системы налоговой отчетности – вот те проблемы, которые должны быть решены в первую очередь на современном этапе.

Налоговые льготы на инвестиции в той или иной форме используются во многих развитых странах мира. Увеличение инвестиций в основной капитал сопровождается его модернизацией, совершенствованием технологических процессов, внедрением высокоэффективного нового оборудования. В таком случае льготы на инвестиции предоставляются в виде инвестиционных налоговых скидок, получивших название инвестиционного налогового кредита, так как данная скидка вычитается из суммы исчисленного налога на прибыль организации (в отличие от обычных скидок, вычитаемых из суммы дохода). Такая форма предоставления льготы создает у компании заинтересованность в расширении капиталовложений в новые машины и оборудование за счет собственных ресурсов.



Следует отметить, что практически все развитые страны в целях стимулирования инвестиционной активности хозяйствующих субъектов предоставляют специальные налоговые льготы на прибыль корпораций, направляемую на финансирование НИОКР, и инвестиций в основной капитал в виде полного освобождения инвестируемой части прибыли либо налогообложения ее по пониженным ставкам.

В 1980-е годы в мире появился налоговый кредит на НИОКР. Он представляет собой льготу, то есть прямой вычет части суммы прироста собственных расходов на НИОКР, по сравнению с аналогичными размерами в базисном периоде, из налога на прибыль. В США он был введен в 1981 году, во Франции – в 1982 году. Необходимо добавить, что данная льгота распространяется только на исследования, проводимые на национальной территории. Данная льгота получила широкое применение в Великобритании, Швеции, Италии, Японии и других странах.

Инвестиционный налоговый кредит необходимо рассматривать как особую форму налогового стимулирования по двум причинам: с одной стороны это форма налоговой льготы, а с другой – источник инвестирования.

Инвестиционный налоговый кредит является наиболее перспективной формой налогового регулирования. Это самостоятельный вид целевого налогового кредита, связанный исключительно со стимулированием инвестиционной и инновационной деятельности предприятий.

Попытки помочь бизнесу и облегчить налоговое бремя путем предоставления льгот и отсрочек по налогам в России предпринимались неоднократно. Впервые термин легальной государственной помощи бизнесу появился в 1992 году, именовался — налоговый инвестиционный кредит и регулировался Законом РФ от 20.12.1991 № 2071-1 «Об инвестиционном налоговом кредите». В условиях правового хаоса 1992–1996 годов инвестиционный налоговый кредит не получил широкого распространения, т.к. существовали пробелы в праве, позволявшие вообще не платить налоги.

Движение России по пути кодификации законодательства постепенно сформировало устойчивое правовое поле и на фоне экономической стабилизации позволило налогоплательщикам планировать на среднесрочную перспективу свои доходы, расходы и существенные юридические условия ведения бизнеса.

Совокупность описанных факторов позволила шире использовать банковское кредитование, налоговое планирование и налоговую оптимизацию. Заметное место в налоговом планировании стало принадлежать налоговому кредитованию.

Качественные изменения в порядке налогового кредитования произошли в 1998 г. в связи с принятием части 1 Налогового кодекса и ФЗ «О введении в действие части 1 НК РФ», отменившими, в том числе, Закон «Об инвестиционном налоговом кредите» 1991 года. Вместо отмененного акта появились ст. 65 «Порядок и условия предоставления налогового кредита» и ст. 66 «Инвестиционный налоговый кредит» НК РФ.

Сегодня семилетняя история налогового кредитования получила новый импульс развития, выразившийся в принятии Федеральной налоговой службой России Порядка организации работ по предоставлению отсрочки, рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита по уплате налогов и сборов, а также пени, утв. приказом от 30.03.2005 № САЭ–3–19/127. Принятый акт обобщил практику предоставления инвестиционных и налоговых кредитов, а также уточнил процедурную составляющую получения кредита, унифицировав документальные формы данного процесса.

Кроме того, Правительством РФ в постановлении от 02.03.2005 № 107 «О мерах по реализации Федерального закона «О федеральном бюджете на 2005 год» на 2005 год установлен лимит предоставления налоговых кредитов, рассрочек и отсрочек уплаты федеральных налогов и сборов в размере, не превышающем 1000 млн. руб.

Перспективы налогового кредитования в России достаточно оптимистичные. Это связано с тем, что за последние 10 лет доля денежных средств, направленных на капитальные вложения предприятиями основных отраслей экономики, стремительно сокращалась, а это привело к всплеску техногенных аварий и катастроф, включая последнее отключение электроэнергии в Москве. Налоговое кредитование призвано стимулировать инвестирование в модернизацию основных средств и интенсификацию капитальных вложений.

Одновременно, налоговое кредитование слабо применимо к наиболее выгодным сферам предпринимательской деятельности — торговле и финансовой сфере, в которых присутствует более быстрый оборот капитала и высокая норма чистой прибыли, т.к. условия предоставления кредита (как и идеология самого института налогового кредитования) ориентированы на наличие капитальных вложений в новые технологии и производства.

Для первоначального понимания сути налогового кредитования необходимо определиться с терминологией. Налоговый кодекс выделяет две самостоятельные формы отсрочки или рассрочки налоговых платежей: налоговый кредит и инвестиционный налоговый кредит.

Налоговый кредит — это изменение срока уплаты налога при наличии оснований, предусмотренных статьей 64 НК РФ, на срок от одного до шести месяцев, с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организация, при наличии оснований, указанных в статье 67 НК РФ, получает возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

При внешнем лингвистическом сходстве, данные понятия имеют существенные различия, которые отчетливо проявляются при сравнении по следующим критериям (табл.1.):

Таблица 1.

**Сравнение налогового кредита и инвестиционного налогового кредита**

Критерий	Налоговый кредит	Инвестиционный кредит
Условия (случай) предоставления	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ причинение заемщику ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;</li> <li>○ задержки заемщику финансирования из бюджета или оплаты выполненного этим лицом государственного заказа;</li> <li>○ угрозы банкротства заемщика в случае единовременной выплаты налога</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ проведение заемщиком научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ, либо технического перевооружения собственного производства;</li> <li>○ осуществление заемщиком внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;</li> <li>○ выполнение заемщиком особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление им особо важных услуг населению.</li> </ul>
Срок кредитования	от 3 месяцев до 1 года	от 1 года до 5 лет
Размер кредита	не более суммы ущерба или задержки финансирования	30% стоимости работ (имущества)
Процентная ставка по кредиту	от 0 до 6%	от 6% до 12%
Виды налогов, по которым производится кредитование	Федеральные, региональные, местные налоги	налог на прибыль (в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты), а также по региональным и местным налогам
Возможность досрочного возврата кредита (зачет)	да, без процентов (возможен зачет в счет переплаты (например, по экспортному НДС))	да, без процентов
Статус кредитора	Федеральная, региональная и местная налоговые службы	Федеральная, региональная и местная налоговые службы, с участием профильных комитетов региональных органов исполнительной власти субъектов РФ и/или муниципальных образований
Статус заемщика	налогоплательщик	налогоплательщик
Поручительство	преимущественно, да	преимущественно, нет
Общие требования к заемщикам	отсутствие: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ возбужденного уголовного дела по налогам и сборам;</li> <li>○ административного производства по налогам и сборам;</li> <li>○ оснований полагать, что кредит получается с целью уклонения от уплаты налогов и сборов</li> </ul>	

Таким образом, инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен на сумму, составляющую до 30% от стоимости приобретаемого оборудования (в случае проведения НИОКР или технического перевооружения), или на сумму, определяемую по соглашению сторон по остальным основаниям. Однако в любом случае сумма кредита не может понижать налоговые платежи соответствующего отчетного периода, исчисленные по общим правилам, более чем на 50%. Ставка кредита может быть установлена в пределах от 1/2 до 3/4 учетной ставки Центрального банка России. Все перечисленные условия относятся к кредитам, предоставляемым в пределах сумм, подлежащих взносу в федеральный бюджет. По региональным и местным налогам может быть установлен иной порядок предоставления данного кредита, в том числе сроки действия договора и ставки по нему (статья 67, пункт 7 Налогового кодекса РФ).

При всей внешней привлекательности условий предоставления кредита нельзя не отметить, что по федеральным налогам он предоставляется в части налога на прибыль в случае приобретения нового оборудования, т. е. в момент, когда у предприятия резко возрастают амортизационные отчисления. Поэтому может оказаться, что, правильно выбрав способ амортизации, предприятие понизит свои платежи по налогу на прибыль до нуля, не получив бухгалтерской прибыли. В результате данная льгота может оказаться бесполезной. Кроме того, начальный период эксплуатации нового оборудования сопровождается увеличением связанных с его пуском затрат, относимых на издержки производства, что также снижает налогооблагаемую прибыль. Однако в целом можно отметить стимулирующий характер данной льготы — особенно в том случае, когда предприятие реализует инвестиционный проект с привлечением заемных средств, а цена их привлечения ниже учетной ставки Центрального банка РФ.

Для получения инвестиционного налогового кредита заемщику потребуется представить в профильный комитет исполнительного органа власти субъекта РФ (муниципального образования) следующий перечень документов в виде нотариально удостоверенных копий: 1. Устав со всеми изменениями и дополнениями; 2. Свидетельство о государственной регистрации юридического лица; 3. Учредительный договор (при его наличии); 4. Протокол об избрании единоличного исполнительного органа (директора); 5. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе; 6. Справка комитета статистики; 7. Доверенность на представление интересов инвестора; 8. Бизнес-план на период окупаемости; 9. Заявление на заключение договора об осуществлении инвестиционной деятельности и предоставление в рамках данного договора режима наибольшего благоприятствования.

Практика получения инвестиционных налоговых кредитов свидетельствует о том, что вышеперечисленный перечень не является исчерпывающим и, как правило, дополняется следующими документами:

- о справкой от юридического лица о средней заработной плате по предприятию за 12 месяцев. Для соискателей инвестиционных кредитов отметим, что размер указанной зарплаты будет сравниваться со средним раз-

мером минимальной заработной платы, установленной в данной местности. Поэтому при составлении указанной справки необходимо учитывать местный размер минимальной заработной платы (не путать с МРОТ — минимальным размером оплаты труда, устанавливаемом на федеральном уровне, обычно в нереально низком размере). В случае, если средняя заработная плата окажется меньше местного минимального ее размера, то заемщику может быть отказано в предоставлении кредита;

- справкой о численности сотрудников предприятия-заемщика. Рекомендуемая численность — от 60 человек. Формальную численность на дату составления справки можно «увеличить» путем заключения срочных трудовых договоров с уже имеющимися сотрудниками и «незначительной корректировки» штатного расписания;

- бухгалтерскими балансами за последний отчетный период и предшествующий календарный год. Структура представленного баланса может сравниваться с исходными данными, использованными в бизнес-плане на предмет проверки достоверности расчетов;

- данными о предполагаемых сроках и источниках погашения инвестиционного налогового кредита;

- расчетом налога, по которому возможно предоставление инвестиционного налогового кредита, заверенным налоговой инспекцией;

- правоустанавливающими документами на имущество, которое может быть предметом залога, либо принадлежит заявленному поручителю.

Как видно из представленного перечня, самым специфическим документом, из необходимого, является бизнес-план. Практика общения с потенциальными заемщиками инвестиционных кредитов выявила небрежное отношение последних к данному документу. Нередко приходится сталкиваться с «бизнес-планами», составленными самими заемщиками, которые, собственно, и образуют основную статистику по отказам в предоставлении инвестиционных налоговых кредитов.

Стоит помнить: отсутствие задолженности по налогам и возбужденных уголовных дел совершенно не приближает вас к «заветному кредиту», ведь единственный фактор, зримо подтверждающий ваши отличия от иных добросовестных заемщиков — это бизнес-план. От тщательности, глубины и реалистичности составления данного документа зависит не только сама возможность получения кредита, но и будущее вашей компании на весь срок кредитования. Вся будущая финансово-хозяйственная деятельность заемщика в дальнейшем сравнивается и оценивается (в том числе налоговыми органами) на основе параметров, заданных и утвержденных в бизнес-плане.

Наряду с требованиями к процедуре разработки бизнес-плана, следует учитывать и требования к его содержанию.

Анализируя действующий механизм инвестиционного налогового кредитования, можно выделить два спорных момента. Во-первых, вряд ли способствуют повышению эффективности применения этой льготы в размере 30 и 50% - эти ограничения сумм кредита.

Налоговые кредиты - это групповые, приближенные к индивидуальным налоговые льготы, основанные на договорных отношениях. Поэтому любое стандартное количественное ограничение или шаблон сложно подогнать под индивидуальные особенности каждого пользователя в отдельности. Они ограничивают сферу применения инвестиционного налогового кредита, заставляют предприятия искать незаконные пути решения проблемы нехватки инвестиционных источников. Представляется, что с целью активизации инвестиционных процессов следует снять такие ограничения и предоставить право решать вопросы о размерах кредита в договорном порядке, по взаимной договоренности заинтересованных сторон. Во-вторых, вызывает сомнение целесообразность установления законами субъектов РФ (актами местных органов власти) иных, по сравнению с Кодексом, оснований для предоставления инвестиционного кредита по региональным (местным) налогам. Это противоречит необходимости соблюдения единообразия в принципиальных подходах к построению налоговых режимов в едином налоговом пространстве России. Учитывая опять же индивидуальный характер таких налоговых льгот, региональные и местные органы власти могут по-разному трактовать понятие "иные основания", отклоняясь от инвестиционной направленности налоговых кредитов. Таким образом, если все прочие налоговые условия по ним (сроки, процент и т.д.) региональные (местные) органы власти могут устанавливать самостоятельно, то в отношении оснований для предоставления инвестиционного кредита они должны быть едиными по всей территории России и четко определенными в Налоговом кодексе.

Инвестиционный налоговый кредит в России практически не действует по многим причинам, например, в налоговом кодексе РФ допущены ошибки, не позволяющие данному инструменту налогового льготирования эффективно функционировать.

Суть ошибок заключается в следующем: во-первых, действующее ограничение по срокам предоставления инвестиционного налогового кредита от одного до пяти лет. Данный срок является недостаточным для серьезного развития предприятия, поэтому необходимо снять действующее ограничение по срокам предоставления инвестиционного налогового кредита и установить срок в пределах от одного года до десяти лет в зависимости от сложности реализуемого проекта.

Во-вторых, следует снять ограничения по суммам, на которые могут быть уменьшены платежи по налогу на прибыль организации.

В-третьих, статьей 67 пунктом 1 установлено предоставление инвестиционного налогового кредита предприятиям, которые создают рабочие места для инвалидов. Как показала практика, данная льгота неэффективна и способствует уклонению от уплаты налогов. Вместо этого, для поддержки инвалидов, необходимо разработать систему адресной социальной помощи.

В-четвертых, в статье 67 пункте 1 подпункте 3 содержится основание для получения инвестиционного налогового кредита, оно очень расплывчато,

под него подпадает практически любой налогоплательщик, желающий получить кредит, хотя он даже не предполагает инвестиционной деятельности, но имеет связи в местных органах власти. Поэтому необходимо четко определить критерии предоставления инвестиционного налогового кредита, для предотвращения бесцельного расходования средств.

Необходимо заинтересовать налогоплательщика в получении инвестиционного налогового кредита, для этого необходимо предоставить им определенные временные гарантии в реализации своего проекта, необходимо установить, что при заключении договора уполномоченные органы не вправе требовать начала выплаты суммы кредита ранее, чем один год после подписания договора для своих субъектов.

Таким образом, необходимо существенно поднять значение инвестиционного налогового кредита, как важнейшего инструмента налогового стимулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации.

На сегодняшний день в силу сложности его оформления и весомых в финансовом плане последствий при нарушении его условий инвестиционный налоговый кредит не получил широкого распространения и не может претендовать на роль полноценного регулятора инвестиционных процессов. Важной причиной является и то, что отсутствуют рациональные государственные инвестиционные программы, выполнение которых возможно в пределах имеющихся бюджетных средств. Кроме того, инвестиционный налоговый кредит предоставляется на возвратной и платной основе, и его получение для убыточных предприятий при отсутствии необходимого имущества для залога ставится проблематичным. В результате для многих предприятий данная льгота оказывается бессмысленной.

## **Влияние демографических факторов на экономический рост в РФ**

Как известно, любое общество в процессе своего развития вынуждено решать огромное количество проблем. Не вызывает сомнений, что в качестве важнейшей цели общественного развития выступает обеспечение устойчивых темпов экономического роста. Причём в настоящее время приоритетным становится именно качество экономического роста, а не увеличение каких-то количественных параметров. Например, динамика ВВП уже важна не сама по себе, а именно с точки зрения решения конкретных проблем национальной экономики и обеспечения качественных параметров жизни населения. [1;с.36]

Стало бесспорным утверждение, что главным богатством любой территории является её население. Общество стало понимать, что не только нефть, газ, уголь, бокситы, лес и т.д. делают привлекательной территорию для потенциальных инвесторов. Уровень образования и квалификации человеческих ресурсов, соотношение полов и возрастов в населении часто становятся определяющими факторами при экономической экспансии региона, прихода в него крупнейших международных холдингов. Кроме того, сами знания (первичные, вторичные и последующие; приобретение специфических производственных навыков и умений) зависят от демографических параметров населения. Нам представляется, что такие базовые характеристики, как пол, возраст, национальность конкретного участника социально-трудовых отношений оказывают самое непосредственное влияние на то, как эти знания применяются и как эти знания способствуют росту производительности труда, развитию экономики и экономическому росту, в целом. Поэтому важно в любом экономическом исследовании вычленить роль демографической составляющей и ее влияния на все происходящие процессы.

На фоне катастрофического сокращения численности населения, особенно, за счет его естественной убыли, связанной с низким уровнем рождаемости и высоким смертности, происходит деформация практически всех демографических структур и институтов, обеспечивающих обществу жизненное воспроизводство человеческого потенциала.

Инерция складывающихся демографических тенденций еще не исчерпала себя и, по оценкам ведущих демографов, только набирает силу. Более того, истинный размах и полнота демографических потерь не ограничиваются только количественными показателями. Одновременно с убылью населения происходит разрушение трудового потенциала страны. Происходит уменьшение занятого населения, снижается удельный вес его экономически активной части, а одновременно с этим возникают различные асимметрии на рынках труда.

Основными причинами негативной демографической ситуации в регионах и в стране в целом являются:



- а) высокий уровень бедности, особенно в малых городах, поселках, рост социального расслоения общества;
- б) отчужденность основной массы работников от результатов своего труда;
- в) неблагоприятное социальное самочувствие населения и рост уровня социальной напряженности;
- г) кризис института семьи, отсутствие установок на рождение детей;
- д) коррупция;
- е) незаконная миграция;
- ж) безработица;
- з) правовой нигилизм и низкий уровень доверия населения властным институтам;
- е) проблемы развития сферы образования и здравоохранения.

Демографические факторы можно представить в виде двух составляющих:

- а) те, которые отражают преимущественно количественные характеристики
- б) показатели, отражающие качественные характеристики человеческих ресурсов на рынке труда.

К количественным можно отнести численность трудоспособного населения, его социально-профессиональная мобильность, миграция и естественный прирост или убыль. К качественным характеристикам относятся половозрастная, образовательная, квалификационная структура, национальный состав населения и его деление на городское и сельское. [2]

Численность населения падает, снижается и численность экономически активного населения, начиная с 2008 г. Естественный прирост все ещё остается отрицательным во многих регионах страны, однако его значение всё же снижается.

По данным Росстата, естественная убыль в РФ за январь-июль 2011 года уменьшилась на 26,4 тысячи человек по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Миграционный же прирост на 43,1% компенсировал численные потери населения.

"В целом по стране превышение числа умерших над числом родившихся составило 1,1 раза (в январе-июле 2010 года - 1,2 раза), в 22 субъектах РФ оно составило 1,5-2 раза", - говорится в документе.

«В ближайшее время мы попадем в беспрецедентную демографическую яму. Если ничего не изменится, к середине XXI века у нас будет рождаться ежегодно около 500 тыс. детей», – сообщила председатель комиссии по социальным вопросам и демографической политике Общественной палаты, эксперт группы по доработке «Стратегии-2020» «Реформа пенсионной системы» Елена Николаева в ходе пресс-конференции «Почему россияне становятся меньше?», которая прошла в РИА «Новости».

Помимо проблем репродуктивного характера причиной «демографической ямы» может стать тотальная бедность. «Изменилась структура бедности. Если раньше у нас беднейшими слоями населения считались пенсионеры, то теперь беднейшими являются семьи с детьми. Как только у тебя появляется ребенок, ты сразу скатываешься по социальной лестнице на несколько позиций вниз», – сказала Елена Николаева.

Говоря о проблеме высокой смертности, Николаева отметила, что структура смертности сегодня «социально окрашена». На первый план выходит смертность от алкоголизма и табакокурения. Кроме того, мы занимаем первое место в мире по количеству самоубийств среди молодых людей. «Это говорит о том, что молодые люди не видят перспективы и не могут себя реализовать», – добавила она.

По-прежнему нарастает отставание России от большинства развитых стран по продолжительности жизни. В советское время исторический максимум показателя в России для обоих полов был зафиксирован в 1987 году (70,13 года), для мужчин - тоже в 1987-м (64,83), для женщин - в 1989-м (74,5 года). У женщин прежний максимум был превышен в 2009-2010 годах, у мужчин до сих пор не достигнут даже уровень 1964-1965 годов.

По данным ООН, в настоящее время 57% населения мира имеет ожидаемую продолжительность жизни для обоих полов - 70 лет и более, но Россия не попадает в эти 57%. Продолжительности жизни для обоих полов в 2011 году: в США - 79 лет, в Великобритании - 80, в Германии - 81 год, во Франции, Испании, Италии - 82 года, в Японии - 83. «Разрыв между Россией и многими европейскими и другими развитыми странами сейчас больший, чем был в начале XX века между отсталой царской Россией и передовыми странами того времени», - отмечает Анатолий Вишневский, директор Института демографии НИУ ВШЭ, эксперт "Стратегии-2020", в исследовании «Россия: демографические итоги двух десятилетий и ближайшие перспективы». Если бы Россия смогла после 1990 года обеспечить те же средние темпы изменений по возрастной смертности, какие наблюдались в этот период в Западной или даже Восточной Европе, то это позволило бы сберечь 11-12 млн жизней, уверен он.

Сейчас на каждую тысячу лиц в трудоспособном возрасте приходится порядка 570 нетрудоспособных: детей и пожилых. К 2027 году по низкому варианту прогноза это число увеличится на 159 человек, по среднему - на 213, по высокому - на 242.

В этих условиях, по нашему мнению, демографический фактор является основополагающим в экономическом развитии страны, объединяя в себе условия производства (предложения), спроса и распределения. Он выступает основой экономического роста в связи с возрастанием роли человека как носителя и пользователя знаниями и представляет собой саморазвивающийся экономический актив и ресурс, охватывающий всю совокупность воспроизводственных процессов населения, связанных не только с воспроизводством людей как биологического вида, но и с воспроизводством социальных, общественных отношений, направленных на приращение творческих способностей человека. Демографический фактор выступает основой экономических отношений, базовой установкой для развития человеческого капитала, решающим параметром качества населения, формирует ноосферные явления, причем не только с точки зрения антропогенного воздействия на них. [3;с.85]

Таким образом, демографические ограничения на российском рынке труда становятся реальным препятствием для экономического роста, не позволяя без интенсификации развития обеспечить высокие его темпы. Поэтому необходимы усилия, в том числе в научно-исследовательской сфере, направленные на повышение эффективности использования отечественной рабочей силы, обеспечение высокой степени согласованности структуры спроса экономики на рабочую силу и ее предложения.

### **Литература**

1. Кошечева Н.А. Взаимосвязь экономического роста и количественной динамики человеческого капитала // Вестник Удмуртского университета. - 2012. - Вып. 1 Экономика и право. – С.36-40.
2. Акьюлов Р.И. Государственное регулирование социально-демографического развития российских регионов на современном этапе // Институт экономики УрО РАН.  
<http://www.rusrand.ru/Doklad5/Akiulov.pdf>
3. Сурнина Н.М., Печура О.В. Композиционная структура демографического фактора в экономике региона // Известия УрГЭУ. – 2008. – №2(21). – С.78-85.

## Пространственный анализ экономического роста регионов России

Исследования причин и факторов, посвященных экономическому росту стран достаточно велико. Однако в последнее время с развитием новой экономической географии чаще появляются работы, связывающие экономический рост с местоположением регионов.

Модель экономического роста включает идеи новой экономической географии Кругмана, которая фокусируется на причинах объяснения пространственной концентрации экономической деятельности (Krugman, 1991a, б; Venables, 1996).

Модели новой экономической географии рассматривают неравномерное пространственное распределение основных фондов, ресурсов, людских, производственных, человеческого капитала, и это приводит не только к пространственной неоднородности развития регионов, но также больших городов, где концентрируются научные центры и образовательные учреждения. Агломерация имеет место еще и в том, что вся инновационная и производственная деятельность сосредотачивается в центре региона, столицы, где работникам предлагаются лучшие условия работы и зарплата. Это также согласуется с эмпирическими данными Grossman and Helpman (1995), которые показывают, что география инноваций и производства, как правило, отражают друг друга, и инновационная деятельность более пространственно концентрированная, чем производственная.

Возникновение теории конвергенции вызвано осознанием неравенства в уровнях социально-экономического развития стран. Основными представителями этих концепций были А. Сахаров<sup>54</sup>, Дж.К. Гэлбрейт, Р. Солоу.

В экономической теории под конвергенции понимается процесс сближения во времени уровней развития стран и регионов. Противоположный процесс носит название дивергенции.

Основными типами конвергенции являются сигма-конвергенция и бета-конвергенция.  $\sigma$ -конвергенция – это снижение во времени дисперсии уровней развития экономических объектов,  $\beta$ -конвергенция – отрицательная зависимость темпов экономического роста от первоначального уровня развития стран и регионов.  $\beta$ -конвергенция является необходимым, но не достаточным условием наличия  $\sigma$ -конвергенции.

Региональная конвергенция представляет собой сближение уровней развития регионов, страновая – государств. Также различают конвергенцию в темпах роста, в уровнях дохода и в производительности факторов, понимая под этим сглаживание различий между странами (регионами) по соответствующему показателю.

---

54 Сахаров А.Д. Конвергенция, мирное сосуществование. [http://www.sakharov-archive.ru/Raboty/Rabot\\_70.html](http://www.sakharov-archive.ru/Raboty/Rabot_70.html)

Многие ученые тестировали гипотезы о наличии или отсутствии конвергенции на национальном уровне (Baumol, 1986)<sup>55</sup>. В основе таких исследований лежат различные подходы – от неоклассических до моделей эндогенного экономического роста, а также эмпирические исследования, основанные на анализе статистических данных для одного периода до временных рядов и панельных данных, включая межнациональный уровень (Baumol, 1986; De Long, 1988)<sup>56</sup>.

Первая ( $\sigma$ ) предполагает уменьшение разброса подушевого ВРП для перекрестных данных и существование тенденции к выравниванию уровней экономического развития в долгосрочном периоде. Для ее выявления используются различные меры: невзвешенное стандартное отклонение (Carlino и Mills, 1996а), а также коэффициент вариации логарифма ВРП на душу населения (Bernard и Jones, 1996а).

Модель  $\beta$ -конвергенции предполагает, что регионы находятся на пропорциональной равновесной траектории линейного роста в состоянии устойчивого равновесия. Для траектории характерны постоянные темпы роста подушевого дохода. Таким образом, бедные регионы должны расти более высокими темпами, что приведет к выравниванию уровней экономического развития в долгосрочном периоде.

Наше исследование охватывает период с 1995 по 2010г. В этом интервале в России выделялось 89 субъектов Федерации - областей, автономных округов и областей, а также республик. В настоящее время в связи с укрупнением областей и делением их на федеральные округа, мы рассматриваем 80 регионов. Однако, в связи с отсутствием официальной статистики с 1995г. в Чеченской республике, а также с искажением официальной статистики или ее отсутствием по Республике Ингушетия, нами для анализа было оставлено 78 регионов.

Целью данного исследования является выявление общих для всех регионов России факторов на экономический рост. Был сформирован скорректированный ряд валовых региональных продуктов по регионам 1995-2010гг. к постоянным ценам 1995г. и 2002г. с помощью индекса-дефлятора ВВП.

Для тестирования  $\sigma$ -конвергенции был построен ряд коэффициента вариации ВРП на душу населения по 78 регионам за 1995-2010гг.

На рисунке 1 приведена динамика коэффициента вариации, на которой видно, что за рассматриваемый период видна тенденция увеличения разброса подушевого ВВП, что свидетельствует о наличии  $\sigma$  - дивергенции для периода с 1998 по 2005гг., затем наблюдается с 2005г. по 2010г. наблюдается  $\sigma$  - конвергенция, с всплеском в 2009г.

---

<sup>55</sup> BAUMOL W. (1986) Productivity growth, convergence and welfare: what the long run data show, Am. Econ. Rev. 76, 1,072- 85.

<sup>56</sup> DE LONG B. (1988) Productivity growth, convergence, and welfare: comment, Am. Econ. Rev. 78, 1,138- 59.

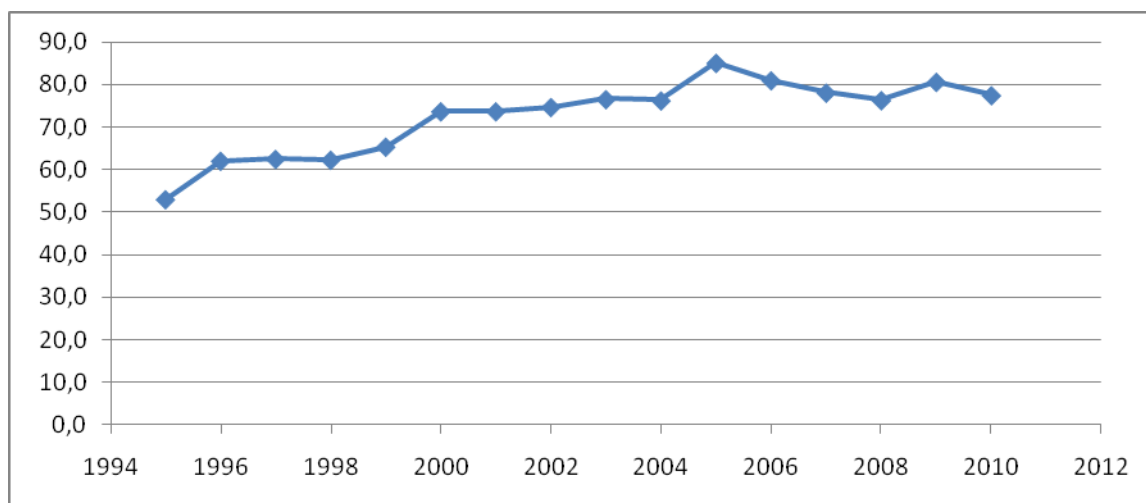


Рисунок 1. Динамика коэффициента вариации скорректированного ВВП на душу населения по 78 регионам России за 1995-2010гг.

Изменение тенденции в уровнях разброса скорректированного ВВП позволяет предположить, что она может маскировать нетривиальные географические закономерности, которые также меняются со временем. Сюда можно отнести дотации регионам, географическое изменение долей рынка нефтепродуктов, экономические шоки, связанные в кризисом, неурожаями, погодными условиями.

Рассмотрим результаты проверки статистической гипотезы о наличии глобальной пространственной автокорреляции для логарифма средних темпов роста ВВП на душу населения. Для этого были построены ряды логарифмов темпов роста ВВП по трехлетним интервалам с 1995г. по 2010г. Выбор трехгодичного интервала позволил выявить влияние экономических кризисов в России за исследуемых период.

Тесты проводились с помощью статистик пространственной автокорреляции Морана и Гири. Весовая матрица рассчитывалась на основе расстояния между региональными центрами по автомобильным дорогам. Веса вычислялись как обратные величины расстояния, затем матрица весов была стандартизована.

График изменения статистики Морана по трехлетним периодам представлен на рисунке 1.

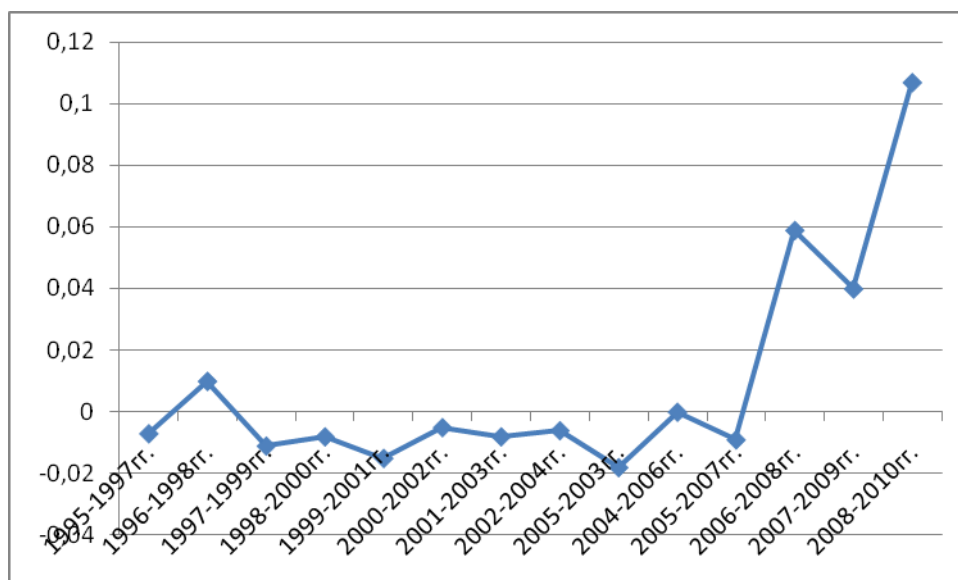


Рисунок 2. Динамика статистики Морана для логарифмов темпов роста скорректированного ВРП за 1995-2010гг.

Как видно из табл.2 и рисунка 2 с 1995г. до 2007г. наблюдается незначимая отрицательная пространственная автокорреляция, а с 2006 по 2010г. - значимая на 5% уровне глобальная пространственная зависимость, что позволяет говорить о неравномерности развития регионов.

Таким образом, нулевая гипотеза об отсутствии пространственной автокорреляции не принимается для логарифма темпов роста скорректированного ВРП на душу населения для 2006-2010 гг. и темпы роста ВРП на душу населения пространственно кластеризованы. То есть, начиная с 2006г. регионы с относительно высокими значениями темпов роста ВРП на душу населения в среднем находятся в окружении относительно быстрорастущих соседей.

Такой же вывод можно сделать из анализа диаграмм рассеяния Морана, на котором по оси координат откладываются стандартизированные значения пространственного лага переменной, по оси абсцисс - стандартизированные значения самой переменной, линия регрессии - угловой коэффициент наклона которой соответствует величине коэффициента пространственной авторегрессии Морана для логарифма темпов роста ВРП за 2008-2010гг. (рис. 3).





можно отнести такие регионы, как, Владимирская (12), Калининградская (23), Архангельская (3), Белгородская (6), Саратовская (57) области, Республика Алтай (78) и Удмуртская Республика (19).

В работах Fingleton, 2003, Vaumount, Ertur, Le Gallo, 2002, диаграмма рассеивания Морана используется для выявления клубной конвергенции. Как видно из рис. 3 нельзя сказать, что наблюдаются клубы четко выраженных богатых или бедных регионов (квадранты I и III).

На рисунке 4 приведена диаграмма Морана для логарифма ВРП за базисный 2008г.

Анализируя диаграмму Морана для логарифма начального уровня ВРП на душу населения аналогично, можно сказать, что деления на клубы не наблюдается, хотя можно выделить в третьем квадранте группу регионов, имеющих низкий уровень подушевого ВРП, окруженные такими же регионами. Это: Мурманская область (39), Забайкальский край (73), Московская область (35), Республика Адыгея (36), Республика Северная Осетия - Алания (11), Смоленская область (58), Челябинская область (71).

Диаграммы Морана на рисунках 3 и 4 показывают разную кластеризацию по темпам роста ВРП на душу в регионе и начальному значению ВРП.

Сравнив диаграммы, мы выделили регионы с высокими значениями темпов роста ВРП на душу населения и подушевым ВРП базисного 2008 года. Это регионы, одновременно попадающие в первый и третий квадранты на диаграммах рисунков 3 и 4.

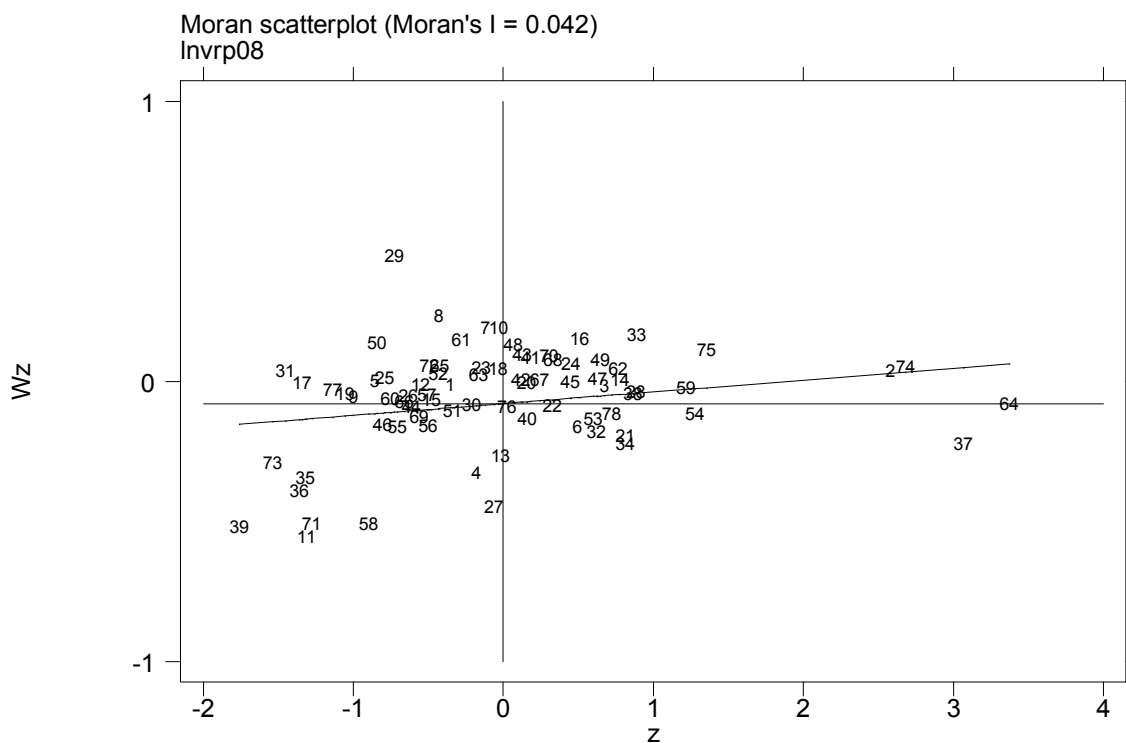


Рисунок 4. Диаграмма рассеивания Морана для логарифма начального уровня ВРП на душу населения за 2008г.

К таким регионам мы отнесли: Республика Калмыкия (74), Липецкая область (33), г. Москва (38), Чукотский автономный округ (2), Сахалинская область (75) и Ставропольский край (59).

Также были рассчитаны статистики Морана и Гири для логарифмов базисных лет ВРП на душу населения. Все статистики статистически значимы, кроме 1997г. Кроме того, был проведен эконометрический анализ условной и безусловной вета-конвергенции, который подтвердил наличие пространственного фактора в развитии регионов России.

## **Государственная поддержка малого предпринимательства в РФ**

В последние годы проблемы малого бизнеса все более привлекают внимание ученых и практиков. Малый бизнес является важным элементом рыночной экономики, без которого не может устойчиво развиваться государство. Эффективное рыночное хозяйство возможно только в том случае, если в экономике будет действовать большое число предпринимательских структур. Формирование благоприятных условий для развития малого бизнеса обеспечивает населению получение доходов от самостоятельной хозяйственной деятельности, а местным бюджетам - налоги. Ориентация на малый бизнес улучшает психологический настрой в обществе и повышает ответственность людей за собственную судьбу. Поэтому разносторонняя поддержка сферы малого бизнеса должна быть отнесена к числу основных направлений в развитии отдельных территорий.

Система государственной поддержки малого бизнеса в основном была сформирована в течение 1990-х годов. Она базируется на нормах федерального законодательства и законодательства субъектов Российской Федерации, реализуется через механизм федеральных и региональных программ поддержки малого предпринимательства, финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов, и деятельность специализированных объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Основные направления государственной политики определены в Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Правительство Российской Федерации ежегодно представляет в Государственную Думу доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его государственной поддержке, включая отчет об использовании средств федерального бюджета на цели государственной поддержки малого предпринимательства.

Государственная поддержка малого бизнеса осуществляется по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационно-технических ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, предоставления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;

- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства;

- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

В соответствии с Законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ федеральные органы исполнительной власти осуществляют следующее:

- разрабатывают предложения по совершенствованию законодательства Российской Федерации в области государственной поддержки малого предпринимательства;

- проводят анализ состояния малого предпринимательства, и эффективности применения мер по его государственной поддержке;

- организуют разработку и реализацию Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства;

- обеспечивают участие субъектов малого предпринимательства в реализации государственных программ и проектов, а также в поставках продукции и выполнении работ и услуг для федеральных нужд;

- подготавливают предложения об установлении для субъектов малого предпринимательства льгот по налогообложению и иных льгот;

- оказывают содействие органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации при разработке и реализации мер по поддержке малого предпринимательства;

- координируют деятельность федеральных специализированных организаций с государственным участием, осуществляющих поддержку малого предпринимательства.

В России существуют различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий этой сферы. Созданы ассоциации предприятий малого бизнеса, федерация развития и поддержки малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки предприятий малого бизнеса.

Проблемами малого бизнеса в России сегодня занимаются 10 различных учреждений, в том числе федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, фонд содействия предприятиям малых форм в научно-технической сфере, российская ассоциация развития малого предпринимательства и другие.

Уделяется внимание и развитию малого бизнеса в регионах России. Почти во всех регионах разработаны собственные программы развития малого бизнеса, более чем в половине из них созданы специальные органы и фонды его поддержки. Наиболее крупный регион России — Москва, где сосредоточена четверть всех предприятий малого бизнеса, на конец 2004 г. занимала первое место в числе регионов по развитию малого бизнеса (196,7 тыс. предприятий). Далее следуют: Санкт-Петербург (105,7 тыс.), Московская область (39,7 тыс.), Краснодарский край (36,8 тыс.), области — Самарская (32,4 тыс.), Свердловская (28,6 тыс.), Ростовская (25,7 тыс.).

К сожалению, пока немало препятствий ограничивает реализацию больших потенциальных возможностей малого бизнеса: несовершенство законодательной базы, налоговый пресс, административные барьеры.

Основными недостатками государственной системы поддержки малого предпринимательства являются: несовершенство нормативной правовой базы, регламентирующей деятельность, развитие и государственную поддержку малого предпринимательства; нестабильность и недостаточность финансирования мероприятий по поддержке малого предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях; нескоординированность деятельности объектов государственной и муниципальной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, неравномерность их территориального расположения, высокий уровень коммерциализации, недостаточные объемы и качество оказываемых ими услуг.

Данные проблемы тесно взаимосвязаны между собой. Их решение возможно посредством реализации комплекса мер нормативного, организационного, административного, экономического и правоприменительного характера, изложенных ниже.

1. Оптимизация критериев отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства.

2. Совершенствование налогообложения, упрощение налоговой отчетности.

3. Упрощение доступа к финансовым ресурсам: разработка механизма государственных гарантий, обеспечивающих разделение рисков между государством, кредитными организациями и малыми предприятиями; развитие механизмов микрофинансирования субъектов малого предпринимательства, в первую очередь начинающих предпринимателей.

4. Большое значение в развитии системы поддержки малого предпринимательства имеет сотрудничество государственных органов исполнительной власти с международными организациями.

5. Развитие инновационного предпринимательства.

В последние годы в российской политике и экономике наметились положительные тенденции, внушающие надежду на улучшение общей среды деятельности субъектов малого предпринимательства. Этому послужили рассмотрение и одобрение Государственным Советом РФ Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства, большое внимание, уделяемое Президентом РФ созданию благоприятных условий развития малого бизнеса в стране, а также принятый Правительством РФ комплекс мер по де бюрократизации экономики.

#### **Литература**

Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

2. Блюменфельд В. «Большие проблемы малого бизнеса»: Экономика и жизнь. - 2007 г.

3. Дедул А. «Малый бизнес России: Достижения, проблемы, перспективы»// Федеральная газета № 1-2 февраль 2007 г.

4. Web-сайт Правительства РФ <http://www.gov.ru>;

## **Трансформация экономической системы России в контурах основных концепций и теорий**

В настоящее время в экономической литературе изучению экономических систем находящихся в состоянии трансформации посвящено достаточно много работ. Это объясняется широким полем исследования особых свойств и закономерностей функционирования трансформирующихся экономических систем. При этом в экономической науке не существует единого определения понятия «трансформация», а также соответствующей теории, которая полностью объясняла бы характер протекания трансформационных процессов в российской экономике.

Термин «трансформация» имеет достаточно точное лексическое содержание, а именно дословный перевод слова «трансформация» с латинского означает «сквозь, через форму» (transformatio: trans– сквозь, через; formation – форма).

Трансформация экономической системы это результат возникновения новых движущих сил, превращающих и преобразующих одну экономической систему в другую.

В трансформационной экономике всегда наличествуют, сосуществуют, взаимодействуют и ведут состязательную борьбу доминирующие уклады прошлой и будущей системы с постепенным нарастанием силы нового уклада и формированием качества однородности, "органической целостности" возникающего системного образования.

Общее содержание трансформации обусловлено особенностями экономической структуры общества в этот период. С одной стороны, она характеризуется сосуществованием элементов старой и новой систем; с другой – само это сосуществование объективно направлено на постепенное утверждение новой экономической системы. Переходное состояние характеризуется тем, что возникающие новые элементы первоначально функционируют в рамках прежней системы, "подчинены" ей и лишь постепенно "набирают" силу, прежде чем станут господствовать в обществе.

В экономической литературе используется термин "переходная экономика" для анализа процессов, протекающих в конце XX столетия в пост-социалистических странах. Характер структуры переходной экономики, представляющей, по образному определению Й. Шумпетера, "активный симбиоз" старых и новых отношений, дополняемый к тому же появлением различных переходных форм, означает, что в движении общества в данный период определенное значение приобретает не функционирование, а развитие. Переходный период в этом смысле является динамичным состоянием, принципиально отличающимся от движения нормально функционирующей экономической системы. Именно динамическое состояние сообщает соответствующий характер и общие закономерности происходящих изменений.

По мнению Радаева В.В. «переходная экономика, во-первых, есть определенная характеристика именно экономической сферы, а не всей совокупности сфер жизнедеятельности общества; во-вторых, в связи с этим эта категория не претендует на всеобъемлющее отражение многосложных процессов, происходящих в течение переходного периода; в-третьих, исходя из свойств экономической системы переходная экономика раскрывает особенное, межсистемное состояние. Поэтому переходная экономика, в строгом смысле не является системой. Неправомерно в этом смысле говорить о "переходных системах".

Трансформация экономической системы России как термин включает в себя не только изменение характеристик экономической сферы, но и политической, социальной и психологической характеристик. Если в течение переходного периода экономика движется от одной экономической системы к другой, то на данном переходном периоде формируется трансформационная экономика со свойственной ей неустойчивой экономической системой и продолжающимися и формирующимися старыми и новыми экономическими отношениями, так как переход от одной системы хозяйства к другой, суть трансформация системы хозяйства.

Состояние российской экономики, совершающей переход к новой экономической системе, характеризуется сменой динамики движения, качественными преобразованиями в отношениях, изменениями в структуре хозяйства, переменами в формах собственности и в структуре интересов, появлением новых институтов, совершенствованием инструментов государственного воздействия на экономику. Такой переход и есть трансформация прежней социалистической системы в новую социально-экономическую систему с рыночными механизмами. Поэтому термин "трансформация" является более широким, более масштабным, более углубленным, чем термин "переходная экономика". Таким образом, трансформация отражает важнейшие проблемы трансформируемой экономики: определение внутреннего основания ее функционирования и условий благоприятного завершения преобразований.

Данные проблемы по-разному решаются в теориях, где процессы трансформации выступают как предмет самостоятельного исследования.

Рассмотрим некоторые теории трансформации, так как их содержание является неотъемлемой частью общей картины трансформационного процесса и основой для раскрытия особенностей его протекания. Для этого обратимся к краткой характеристике трансформационных состояний (см. табл. 1).

Таблица 1.

**Теории трансформационных состояний**

Теория	Понимание трансформации	Возможность возникновения	Свойства трансформационных состояний	Закономерности
<b>Теория переходной экономики</b>	Трансформация это процесс отмирания элементов и связей старой системы и становление новых.	Определена выделением этапов в развитии человечества. При этом в качестве критерия такого выделения используется характер производственных отношений, выражающих	- в переходном состоянии не действуют экономические связи ни прошлого, ни будущего; - доминируют переходные и превратные экономические формы; - сохраняется преемственность с прошлым,	Инерционность воспроизводства, что означает невозможность быстрой замены одних форм другими и определяет длительность переходного периода Интенсивное преиму-

		степень их развития и подчинения противостоящим им факторам – природным, экономическим и социальным.	генетические связи определяют функционирование системы; - неустойчивость переходной экономики, и альтернативный характер ее развития; - масштабность и острота социально-экономических противоречий.	пещественное развитие новых капиталистических отношений, что обуславливает необратимость переходных процессов. Неспособность переходной экономики к самовоспроизводству на своих собственных основаниях. Волнообразный характер циклического ослабления и усиления государственного регулирования и рыночных методов хозяйствования
<b>Теория трансформаций капитализма</b>	Трансформация понимается как изменение свойств экономической системы, как преодоление внутренних препятствий для ее развития.	Сдвиги в общественном разделении труда, развитие НТП, демократизация общества, влияние социалистической системы, появление информационных технологий, расширенное воспроизводство и глобализация капитала.	- постепенность, ступенчатость, неравномерность осуществления; - возникновение, выростание новых функций и свойств на основе старой экономической системы без ее уничтожения; - способность элементов экономической системы менять направление своего развития, эволюционировать расходящимися путями; неопределенность и неоднозначность перспектив развития.	Гибкость процесса воспроизводства и эластичность связей между его стадиями (фазами) движения В качестве тенденций его развития обозначаются типы воспроизводства, масштабности, роста плановости, ориентация на материальную мотивацию деятельности и рост противоречий.
<b>Теория экономических трансформаций</b>	Трансформация это изменение механизма функционирования социально-экономических систем, крупные преобразования в общественном воспроизводстве.	Вызывается борьбой интересов, нехваткой ресурсов, подавлением базовых инстинктов и изменением поведения субъектов, негативной массовой энергией.	- высвобождение ресурсов в результате разрыва старых связей, доминирование перераспределительных процессов над производственными; - разбалансированность, не сопряженность, фрагментация, потеря целостности экономической системы; - отсутствие стратегического целеполагания и деструктивная мотивация хозяйствующих субъектов; - слабость власти и распространение не легитимных регуляторов;	Наращение хаотизации при включении новых элементов в процесс воспроизводства Непрерывность данного процесса обеспечивают некоторые принципы: "принцип основного звена" (определение направленности экономической политики); "принцип замещения"(разрушения старого проводится в той мере, в какой создаются элементы нового); "принцип социальной опоры"(ориентация на интересы большинства населения).



<p><b>Теория цикла</b></p>	<p>Трансформация – качественное изменение, характеризующее смену противоположных тенденций.</p>	<p>Повторяемость этапов и стадий воспроизводственного процесса. Дисбаланс в соотношении "поток-запас" (объемов текущего производства и запасов накопленного капитала). Сезонные, конъюнктурные, политические, природно-климатические, социокультурные и т.п. факторы воспроизводственного процесса.</p>	<p>- трансформационное состояние характеризуется сменой тенденций, имеет свойство повторяться; - амплитуда цикла определяет степень упорядоченности системы, вызывает ее устойчивость; - при минимальном размахе колебаний наблюдается застой; - частота колебаний – показатель быстрого накопления противоречий, неспособность системы решать проблемы, ее неустойчивость.</p>	<p>Неизбежность смены одного типа воспроизводства (суженный, простой расширенный) другим. Непредсказуемость времени смены типа воспроизводства (накопления потенциала противоположной тенденции носит скрытый характер). Выход из кризиса возможен через изменение накопленного капитала (смена оборудования и технологий), через ценовой шок (неожиданное изменение цен воспринимается как стимул к увеличению производства). Длительность экономической депрессии создает стимул для качественно новых условий для данного процесса.</p>
<p><b>Теория кризисов и теория катастроф</b></p>	<p>Трансформация – это или результат пересечения эволюционирующими системами пороговых точек, или скачкообразное изменение, возникающие в виде внезапного ответа системы на плавное изменение внешних условий</p>	<p>Накопление противоречий на уровне частей целого. Рассогласование функционирования разных элементов системы. Некомпенсированное накопление свободной энергии, которая, достигая порога, выплескивается, проявляясь в трансформации структур. Трата свободной энергии, переход ее в хаос.</p>	<p>- в критическом состоянии падает управляемость системы; - кризисы иерархичны, могут накладываться и резонировать; - общая трансформация системы происходит вследствие сложения колебаний на основе иерархии социально-экономических и структурно-технологических связей; - не действуют ни законы старой системы, ни законы новой; Система на пропорциональное изменение параметров отвечает качественным скачком.</p>	<p>Кризис протекает более бурно в системе с обратными связями, причем возможно наступление режима с обострением, в результате чего может быть совершен прыжок за точку равновесия, за пороговое значение уже новой системы. Системы, плавно меняются, без кризисов, без неустойчивости и энергетических потерь, не обретают радикально новых качеств. Чем прочнее система, тем глубже разрушающий ее кризис. Действие законов усиливается перед самым порогом системы. Неустойчивость выше на локальном уровне, где существует депмутаций. Хаотичность на микроуровне обеспечивает внешнюю устойчивость макроуровня</p>

				<p>Для сложной системы более вероятна потеря устойчивости – действует принцип «хрупкости хорошего»</p> <p>Более совершенная система более устойчива к внешним воздействиям, но неуязвимость порождает отсутствие развития.</p> <p>Слишком гибкая система также не развивается – из-за отсутствия стимула к эволюции</p>
--	--	--	--	---

Представленные в табл. 1 основные постулаты теорий трансформационных состояний свидетельствуют о сложности процесса трансформации. Действительно, процесс трансформации предстает как переплетение многочисленных, порой противоположно направленных тенденций, рождающих новые формы движения рыночной системы. В качестве признака трансформации экономической системы выступает процесс выроста, наложения новых отношений на уже существующие, которые способствуют обогащению системы, могут выступать доминантами ее развития, но логику и цель движения не меняют. Длительность и размытость изменений, сосуществование и интеграция новых форм с предшествующими позволяет обозначить качественные преобразования только после окончания их реализации.

Трансформация предстает как социально-экономический процесс постепенных, поэтапных, последовательных институциональных и структурных преобразований, ведущих к формированию качественно новых механизмов функционирования экономики на всех уровнях, на основе использования совершенствующихся инструментов государственного регулирования в целях обеспечения прогрессивного социально-экономического развития страны.

Таким образом, трансформация охватывает все элементы социально-экономической системы: производительные силы, производственные отношения, социальные отношения, их формы проявления и организационные структуры. Трансформация социально-экономической системы объективный процесс, суть которого заключается в необходимых конкретно-исторических преобразованиях. Проявление объективного заключается в реализации объективного процесса хозяйствующими субъектами на основании норм, правил, базирующихся на национальных традициях и на основе общественных и индивидуальных оценок этого процесса.

Утверждение и стабильное функционирование новой экономической системы есть "перерыв постепенности" наращивания социально-экономических изменений в переходном периоде, состояние относительного "покоя", когда возникший экономический организм сам приобретает способность создавать условия и предпосылки своей собственной дальнейшей жизнедеятельности, то есть воспроизводиться в простом и расширенном масштабе. Именно в этом

пункте пролегает условно-разграничительная линия, означающая завершение переходного периода от одной экономической системы к другой.

В рамках новой экономической системы трансформационные процессы продолжают, но они идут на базе экономических отношений, ее законов и принципов, не продуцируя до поры до времени глубинных качественных перемен в ее собственной основе. Все течет, все изменяется, но системную трансформацию, переходные смешанные формы, возникающие в процессе развития самой системы, следует четко отличать от переходной экономики межсистемного характера, потому что трансформационная экономика является экономической системой, формирующей этапы своей зрелости, и продвигается вверх, к критической точке своего исторического существования, так как трансформационная экономическая система неоднородна и неустойчива, носит временный и промежуточный характер.

Возникают вопросы: Какая из теорий трансформации наиболее полно раскрывает преобразования экономической системы России? Какая из теорий может описать деловую активность экономики в условиях прорыва новой формы экономической системы?

На наш взгляд, ответы на данные вопросы может дать теория циклов, так как цикличность выступает всеобщей формой движения национального и мирового хозяйства как единого целого. Она выражает неравномерность функционирования различных элементов экономической системы, смену революционных и эволюционных стадий ее развития.

Цикличность является важнейший фактором экономической динамики и одним из детерминантов экономического развития, потому что характерной чертой цикличности является движение не по кругу, а по спирали. Поэтому цикличность есть форма прогрессивного развития, так как отражает движение экономической системы от одного макроэкономического равновесия к другому.

Понятие цикла в хозяйственной жизни связано с обнаружением факта повторяемости событий или ситуаций и цикл предстает в виде возврата через некоторое время одного и того же по качеству события или ситуации. Понимание цикла восходит к наличию колебательного движения, когда полное колебание в обе стороны знаменует собой свершение цикла, то есть цикл можно обозначить так: от превращения к превращению, от сдвига к сдвигу, от скачка к скачку.

Таким образом, цикличность не является следствием, а есть условие бытия экономики, ее организации. Экономика не может обойтись без циклов и не может самоорганизовываться и воспроизводиться.

Экономический цикл – это периодически повторяющиеся изменения деловой активности экономической системы, связанные со сменой ее состояний, таких как кризис, депрессия, оживление и подъем. Экономической системе необходима смена состояний, так как без смены состояний нет динамичной и развивающейся экономики. При этом экономической системе необходима возвратная смена состояний, то есть циклическая форма движения.

Начальной и конечной фазой цикла и циклического движения является кризис. Поэтому в экономической системе существует кризисно-цикловое явление. Она одновременно кризисогенна и циклогенна, причем генетическая обусловленность того и другого, в общем-то, одна и та же.

Теория циклов определяет все сущее как переплетение колебаний, ритмов, циклов и волн разной природы, длительности, размаха и интенсивности. Абсолютно все подчиняется циклическому движению – от космоса до атома, базирясь на едином механизме «трата-восстановление», «получение-расходование», «акция-реакция» и т.п.

В теории цикла трансформация рассматривается как неизбежность, поскольку рано или поздно одна тенденция сменится другой. Точка, где произойдет эта смена это точка трансформации, точка скачка качества. Поэтому трансформация и понимается как качественное изменение, где вид качества противоположен предыдущему. Остается неизвестным, когда произойдет этот скачок и как обеспечить его позитивный характер. Теория цикла является фатальной, так как объясняет, что за подъемом неотвратимо следует спад, хорошее сменится плохим, одно уступит место другому, и это неизбежно, и из этой дихотомии нет выхода, поскольку предопределено самим пониманием цикла.

Таким образом, из теории цикла следует неизбежность трансформации экономической системы, рассматриваемая как поочередная, повторяющаяся смена двух альтернативных качеств. Трансформация выступает переломным моментом движения цикла, она всегда неожиданна и быстротечна.

Трансформационный цикл имеет четко различимые этапы, со своими характеристиками и особенностями:

1. Этап непосредственной трансформации, то есть этап прорыва формы;
2. Этап интерформации это этап неустойчивого и неопределенного состояния, существование между формами;
3. Этап интоформации это этап обретения новой устойчивости, новой формы;
4. Этап посттрансформационного состояния, требующий особого внимания, поскольку призван отслеживать результаты перехода к новой целостности, ее благоприятность, ее способность охватить все звенья воспроизводственного процесса и придать ему целостность и устойчивое, самоподдерживающееся движение в соответствии с новой целью.

Рассмотрение трансформационного цикла как единства прорыва формы экономической системы через этапы непосредственной трансформации, интерформации, интоформации и этапа посттрансформационного состояния, позволят раскрыть обусловленность процессов воспроизводства в экономике на данных этапах. В таблице 2 представлена характеристика различных этапов трансформационного цикла применительно к процессу воспроизводства. Данный цикл работает наиболее полно, явно и длительно, так как отражает качественные изменения экономической системы.

Этап непосредственной трансформации требует от хозяйствующих субъектов быстрой сознательной реакции на изменения, происходящие с экономической системой, а системный кризис потребует для своего преодоления уже

значительно больших усилий и ресурсов. Данный этап характеризуется резким усилением мотива выживания, изменением типа воспроизводства общественного капитала и всплеском деструктивного поведения.

Этап интерформации ставит перед субъектами хозяйствования задачу обнаружения «локомотива» будущего воспроизводства. Этот «локомотив» должен иметь достаточно разветвленные функциональные связи (сопряженность с другими отраслями) и быть способным к поглощению и использованию высококачественных и продуктивных ресурсов для своего ускоренного развития. На данном этапе начинает доминировать мотив стабилизации, выражающийся в локализации хозяйственной деятельности.

Таблица 2

**Характеристика основных этапов трансформационного цикла**

Этап трансформационного цикла	Непосредственная трансформация	Интерформация	Интоформация	Посттрансформационное состояние
<b>Причины возникновения</b>	Противоречия интересов хозяйствующих субъектов, их деструктивное поведение по отношению к внешней среде.	Накопленная неадекватность всего воспроизводственного процесса определенным целям в условиях нехватки регулирующих ресурсов.	Явные конкурентные преимущества определенного звена воспроизводственного процесса в данных условиях целенаправленная экономическая политика.	Тесная взаимозависимость и сопряженность всех звеньев воспроизводственного процесса.
<b>Содержание/обусловленность процесса воспроизводства капитала</b>	Неизбежность и непредсказуемость времени смены типа воспроизводства	Состояние стагнации, неопределенность и неустойчивость хозяйственных связей создают стимул для новых целей субъектов процесса воспроизводства	Оживление, активные распределительные и перераспределительные процессы, формирующие новую целостность.	Устойчивое, расширенное, самоподдерживающееся целенаправленное воспроизводство (растет значение производительного капитала, сокращается разрыв между финансовым и реальным сектором экономики).
<b>Условия благоприятного завершения</b>	Быстрая реакция на диспропорции, недопущение их распространения и перерастания в деструктивные.	Реализация структурно-промышленной политики, направленной на выявление приоритетных отраслей (экспортноориентированные) и обеспечение их высококачественными ресурсами.	Новая основа должна иметь разветвленные и взаимонезависимые связи с большим количеством звеньев воспроизводства, обладать способностью к быстрому и адекватному усвоению высокопроизводительных ресурсов.	Необходимость перенаправления высококачественных ресурсов от центра к периферии для выравнивания технико-экономических характеристик различных звеньев воспроизводственного процесса.

Этап интоформации предполагает в качестве первоочередной задачи распространения влияния центра на периферию. Чаще всего подобное влияние оформляется в создании вертикально-интегрированных концернов. Появляется экономическая «тяга», мотивы получения прибыли актуализируются. В настоящее время Россия переживает этот этап, когда происходит переориентация ресурсов от периферии к центру как в территориально-политическом разрезе (экономическая и политическая власть сосредотачиваются в центре), так и в отраслевом (в экономике доминируют экспортноориентированные отрасли).

На этапе посттрансформации должно произойти важное событие – переориентация качественных ресурсов от центра к периферии. Это позволит из-

бежать перекоса и неоднородности технико-экономического пространства, то есть обеспечит целостность всего воспроизводственного процесса, его тип и одинаковый ритм хозяйственной деятельности. При этом поведение хозяйствующих субъектов становится конструктивным и не разрушает единство целого и части в экономической системе. Если же такой переориентации не происходит, то в частности воспроизводственные процессы не получают самоподдерживающегося источника движения и постоянно будет требовать корректирующего действия со стороны. В результате появится угроза новой трансформации, а страна, вступившая на путь незавершенного трансформационного цикла, обречена на постоянную трансформацию экономической системы.

Таким образом, согласно теории цикла трансформация экономической системы России неизбежна, она постоянна на микро и макро уровнях, проходит, различные стадии и принимает разные формы, имеет периодический характер, возникает достаточно редко, имеет четкую причину возникновения и сигнализирует о границах и препятствиях дальнейшего развития.

Преодоление различных этапов трансформационного цикла связано с представлением о реальных масштабах кризиса и деформации воспроизводственных процессов. С точки зрения трансформации кризис есть состояние экономической системы как целостности, а в основе теории экономических кризисов заключено положение, согласно которому время от времени происходит обновление основного капитала, составляющее материальную основу циклического развития. При этом предполагается, что формирование диспропорций в экономике связано, прежде всего, со стихийностью экономического процесса или чрезвычайными обстоятельствами, в том числе и политическими. Опыт экономики России находящейся на этапе инфляции, подтверждает, что реальные диспропорции воспроизводственных процессов усилились именно вследствие политической неосмотрительности, игнорировании позитивного и негативного опыта становления и развития рыночной экономики, из которого следует делать конкретные хозяйственные выводы.

## **Невизуальный уровень корпоративной культуры организации**

Корпоративная культура организации дает возможность достижения поставленных стратегических целей и составляет основу сплоченности всего коллектива, так же корпоративная культура обуславливает различие между компаниями и приносит успех в конкурентной борьбе.

Культура корпорации представляет собой как бы два организационных уровня. На верхнем уровне представлены такие видимые факторы, как одежда, символы, организационные церемонии, рабочая обстановка. Верхний уровень представляет элементы культуры, имеющие внешнее видимое представление. На более глубоком уровне располагаются ценности и нормы, определяющие и регламентирующие поведение сотрудников в компании<sup>57</sup>. Невизуальные атрибуты тесно связаны с визуальными образцами (слоганами, церемониями, стилем деловой одежды и др.), они как бы вытекают из них и обозначают их внутреннюю философию. Эти ценности поддерживаются и вырабатываются сотрудниками организации, каждый работник компании должен разделять их или хотя бы показывать свою лояльность по отношению к принятым корпоративным ценностям.

Ядром корпоративной культуры, несомненно, являются ценности, на основе которых вырабатываются нормы и формы поведения в организации. Именно ценности, разделяемые и декларируемые основателями и наиболее авторитетными членами организации, зачастую становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников, формируется единство взглядов и действий, а, следовательно, обеспечивается достижение целей организации.

С точки зрения аксиологии (учения о ценностях), ценности представляют собой свойства общественного предмета удовлетворять определенным потребностям отдельного человека или группы. Ценностные отношения не возникают до тех пор, пока субъект не обнаружил для себя проблематичность удовлетворения актуальной потребности. Применительно к организационной культуре ценности можно определить как целевое и желательное событие, поскольку личность всегда занимает позицию оценки по отношению ко всем элементам окружающей ее внешней среды. Ценности в данном случае служат стимулом, необходимым условием для любого рода взаимодействия.

В силу социального неравенства, существующего как в обществе, так и в любой организации, ценности среди людей распределяются неравномерно. Именно на неравном распределении ценностей строятся отношения власти и подчинения, все виды экономических отношений, отношения дружбы,

---

<sup>57</sup> Корпоративная культура в практике бизнеса: символы и образы.  
<http://www.management.com.ua/hrm/hrm022.html>

партнерства и т.д. Распределение ценностей в социальной группе, например, среди сотрудников компании, социологи называют ценностным образом данной группы или организации. Что касается отдельного сотрудника, то внутри организации в рамках общего ценностного образа каждый из них занимает индивидуальную ценностную позицию. Ценностные образы и позиции изменяются в процессе межличностного взаимодействия и обмена ценностями. Следует отметить, что для руководителей и подчиненных имеется разное видение значения корпоративной культуры, например:

- руководители высшего звена считают, что ценностью для организации являются профессионализм, преданность и лояльность по отношению к фирме, материальное и моральное стимулирование и поощрение квалифицированных специалистов;

- сотрудники выбирают, в качестве приоритетных, дружеские взаимоотношения с коллегами, возможности профессионального роста, материальные льготы и вознаграждения<sup>58</sup>.

Поэтому одной из важнейших задач успешного управления организацией является максимальное приближение ценностных ориентиров руководителей и сотрудников. В идеале каждая организация осуществляет свою деятельность в соответствии с теми ценностями, которые имеют существенное значение для ее сотрудников. Создавая организационные культуры, необходимо учитывать общественные идеалы и культурные традиции страны. Кроме того, для более полного понимания и усвоения ценностей сотрудниками организации, важно обеспечить различное проявление корпоративных ценностей в рамках организации. Постепенное принятие этих ценностей членами организации позволит добиваться стабильности и больших успехов в развитии организации.

Ценности, разделяемые и декларируемые наиболее авторитетными членами организации, являются ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников, формируется единство взглядов и действий и обеспечивается достижение целей организации. Ценностные ориентации передаются членам организации через символические средства духовного и материального окружения организации.

В социологии так же выделяют ценности благосостояния, под которыми понимают те ценности, которые являются необходимым условием для поддержания физической и умственной активности людей. С.С. Фролов относит к ценностям благосостояния следующие элементы:

- благополучие (здоровье и безопасность),
- богатство (обладание различными материальными благами и услугами),
- мастерство (профессионализм в определенных видах деятельности),
- образованность (знания, информационный потенциал и культурные связи),
- уважение (включает в себя статус, престиж, славу и репутацию).

---

<sup>58</sup> Радугин А. А. Радугин К. А. Введение в менеджмент: социология организаций и управления.- Воронеж, 1995. С.81.



Кроме этого выделяют моральные ценности (доброта, справедливость, добродетель и другие нравственные качества), власть (считается одной из наиболее универсальных и значимых, поскольку позволяет приобретать любые другие ценности).

Т. Питерс и Р. Уотерман, исследуя связь между культурой и успехом организации, сформулировали ряд ценностей и верований организационной культуры, которые обеспечили компаниям успех:

1. Вера в действия: решения принимаются в любых условиях.
2. Связь с потребителем. Потребитель является центральным звеном в работе компании, и удовлетворенность - сердцевина организационной культуры.
3. Поощрение автономии и предприимчивости сотрудников организации.
4. Вера в то, что отношение к людям с уважением и достоинством ведет к успеху, лежит в основе культуры успешных организаций.
5. Знание того, чем управляешь. Это предполагает посещение руководителей во время работы и наличие контактов с подчиненными.
6. Не заниматься тем, чего не знаешь: неприемлем разброс деятельности фирмы в сторону от основного бизнеса.
7. Простая структура и немногочисленный штат управления: руководители ориентируются на качество выполнения подчиненными своей работы.
8. Одновременное сочетание гибкости и жесткости в организации. Высокая организованность в успешных компаниях достигается за счет того, что все работники понимают и верят в ценности компании, что их связывает и объединяет. Гибкость обеспечивается благодаря сведению к минимуму вмешательств со стороны руководства, минимизации числа регулирующих правил и процедур.

Питерс подчеркивает, что успешные структурные решения создаются только с учетом «человеческого фактора». Подход к организационному процессу включает семь переменных: 1) стратегия, 2) структура, 3) сотрудники, 4) системы, 5) способности, 6) стиль управления и 7) совместные ценности (т. е. культуру).

Этот подход отражен в виде модели 7С Мак-Кинзи (рис. 1), в центре которой находятся совместные ценности.



*Рис.1. Модель 7С Мак-Кинзи<sup>59</sup>*

Около 90% высокоприбыльных западных компаний имеют специальные подразделения, отвечающую за организацию процесса передачи и внедрения организационных ценностей; в 65% существуют специальные программы увязки организационных ценностей с мерами по повышению эффективности; 58% создали целевые курсы для принятия таких ценностей.<sup>60</sup>

Система организационных ценностей состоит из: - ценности-цели, - ценности-средства, - ценности-ориентации, - ценности знание и опыт сотрудников, - ценности-правила.

Вышеназванные ценности ориентируются на опыт членов компании, отвечают социальным ценностям и принятым в мире принципам ведения бизнеса<sup>61</sup>.

<sup>59</sup> <http://www.hr-portal.ru/article/tom-piters>

<sup>60</sup> Найджелл Дж. Холден. Кросс-культурный менеджмент. М 2005. С. 126.

<sup>61</sup> В.В. Козлов Корпоративная культура: учебное пособие. – М.: Альфа-Пресс, 2009. С. 95.

Процесс перехода одних форм ценностей в другие и механизм влияния организационной культуры на поведение персонала организации являются основой функционирования ценностной модели культуры организации.

Вряд ли возможно привести какой-либо обобщенный перечень корпоративных ценностей, поскольку организационная культура почти всегда является оригинальной смесью ценностей, отношений, норм, привычек, традиций, форм поведения и ритуалов, присущих только данной организации. Стремление к общим ценностям способно объединять людей в группы, создавая мощную силу в достижении поставленных целей. Этот аспект ценностей широко используется в организационной культуре, поскольку позволяет направлять активность людей на достижение поставленных целей.

Разделяя и развивая взгляды современного отечественного психолога Д.А. Леонтьева, можно выделить три основные формы существования корпоративных ценностей:

1) идеалы - выработанные руководством и разделяемые им обобщенные представления о совершенстве в различных проявлениях и сферах деятельности организации,

2) воплощение этих идеалов в деятельности и поведении сотрудников в рамках организации,

3) внутренние мотивационные структуры личности сотрудников организации, побуждающие к воплощению в своем поведении и деятельности корпоративных ценностных идеалов.

Эти формы имеют иерархическую структуру осознания работниками и постепенно переходят одна в другую: организационно-культурные идеалы усваиваются сотрудниками и начинают побуждать их активность в качестве “моделей должного”, в результате чего происходит предметное воплощение этих моделей. Предметно воплощенные ценности в свою очередь становятся основой для формирования организационных идеалов и так далее до бесконечности. Этот процесс повторяется, непрерывно совершенствуясь на каждом новом витке развития корпоративной культуры организации. Тем не менее, не все корпоративные ценности, осознаваемые и даже принимаемые сотрудником в качестве таковых, действительно становятся его личностными ценностями. Осознания той или иной ценности и положительного отношения к ней явно недостаточно. Более того, это даже не всегда необходимо. Действительно, необходимым условием этой трансформации является практическое включение сотрудника в деятельность организации, направленную на реализацию этой ценности. Только ежедневно действуя в соответствии с корпоративными ценностями, соблюдая установленные нормы и правила поведения, сотрудник может стать представителем компании, соответствующим внутригрупповым социальным ожиданиям и предъявляемым требованиям.

Полная идентификация сотрудника с компанией означает, что он не только осознает идеалы компании, четко соблюдает правила и нормы поведения в организации, но и внутренне полностью принимает корпоративные ценности. В этом случае культурные ценности организации становятся индивидуальными ценностями сотрудника, занимая прочное место в

мотивационной структуре его поведения. Со временем работник продолжает разделять эти ценности уже вне зависимости от того, находится ли он в рамках данной организации или трудиться в другом месте. Более того, такой работник становится мощным источником данных ценностей и идеалов, как в рамках сформировавшей его организации, так и в любой другой компании, фирме и т.п.

Как уже отмечалось, помимо ценностей в структуру корпоративной культуры внутриорганизационные нормы и социальные роли. Под нормами понимаются управляющие поведением сотрудников обобщенные правила, которые приводят к достижению целей организации. Роли определяют вклад каждого в совместную деятельность, в зависимости от занимаемой им формальной или неформальной позиции в организации, а также взаимные ожидания и взаимный контроль сотрудников. Сила организационной культуры определяется, по крайней мере, двумя важными факторами: степенью принятия членами организации основных ценностей компании и степенью их преданности этим ценностям. Даже преуспевающие зарубежные компании с сильной организационной культурой, такие как, например, Procter & Gamble, PepsiCo и Coca-Cola, также нуждаются в постоянном поддержании и развитии своих культурных ценностей.

Трудность поддержания требуемого уровня организационной культуры заключается в том, что вновь принятые сотрудники приносят с собой не только новые идеи и индивидуальные подходы к решению профессиональных задач, но и свои собственные ценности, взгляды, убеждения. Индивидуальные личностные ценности сотрудников могут существенно поколебать сложившиеся культурные ценности внутри организации. Для поддержания сложившейся системы культурных ценностей организации, необходимо постоянно оказывать влияние на формирование ценностных ориентаций сотрудников для максимального сближения их с ценностями самой организации. Для того, чтобы добиться полной идентификации сотрудников с организацией, необходимо проводить целый комплекс последовательных мер, начиная с тщательного отбора кандидатов для приема на работу в организацию. Уже на начальном этапе в ходе отборочных собеседований с кандидатами необходимо выявить тех, чьи личностные черты и система взглядов в значительной мере не отвечают культуре организации или противоречат ей.

Второй шаг делается после оформления вновь принятых сотрудников на работу, когда кандидаты занимают соответствующие должности. Только что поступившие на работу сотрудники подвергаются различным внутриорганизационным воздействиям, которые должны быть тщательно спланированы и иметь своей целью заставить новичков задуматься о существующей системе норм и ценностей компании и о том, смогут ли они их принять.

После того, как новый сотрудник переживает первый “культурный шок”, следующим шагом будет овладение им необходимыми для работы навыками и способами выполнения трудовой деятельности, принятыми в данной организации.

Следующий этап состоит в скрупулезном анализе, оценке результатов труда работников и соответствующем вознаграждении каждого. Системы анализа трудовой деятельности и вознаграждения должны быть всеобъемлющими и взаимно согласованными. Кроме того, внимание должно быть сфокусировано на тех аспектах, которые тесно связаны с корпоративными ценностями. Обычно в компаниях, обладающих сильной организационной культурой, лица, нарушающие общепринятые нормы, подвергаются различного рода санкциям (от морального осуждения до административного наказания). Эти санкции могут быть выражены и в скрытой форме, например, перевод работника на другое, менее престижное рабочее место.

Идентификация с основными корпоративными ценностями помогает работникам примириться с теми неизбежными жертвами, которые они приносят ради того, чтобы стать членами организации. Они постепенно начинают принимать, а затем и разделять ценности организации. Одновременно у них формируется уверенность в том, что компания, обладающая такой системой ценностей, не сделает ничего во вред им.

Организация, в свою очередь, старается оправдать эти издержки, создавая свои корпоративные ценности в соответствии с высшими человеческими ценностями, например, декларируя служение обществу в виде улучшения качества своей продукции или услуг.

Заключительным шагом в процессе овладения работником всей системой корпоративных ценностей является внутриорганизационное признание и продвижение тех сотрудников, которые могут служить ролевыми моделями для других членов организации. Выделяя таких людей как образцовых сотрудников, компания побуждает остальных работников следовать их примеру. Подобный подход к формированию ролевых моделей в компаниях, отличающихся сильной организационной культурой, считается одной из самых эффективных и постоянно действующих форм продвижения корпоративных ценностей.

Иногда в интересах стратегического менеджмента или под влиянием жизненно важных для данной организации факторов принимается решение о необходимости изменения принятой модели организационной культуры. Например, внешняя среда претерпела столь значительные изменения, что организация должна либо приспособиться к новым условиям, либо ей не удастся выжить. Или когда организация очень стремительно развивается и осуществляет набор новых сотрудников в количествах, превышающей численность имеющегося персонала. Возможен конфликт между внутренней культурой компании и ценностями, преобладающими во внешней среде. При выходе компании на международный уровень неизбежно возникает необходимость адаптации корпоративных ценностей к соответствующим зарубежным культурам.

Изменить уже сложившуюся корпоративную культуру непросто. Легко предсказуемые препятствия и сложности связаны с необходимостью изменения приобретенных сотрудниками мотивационных установок, сложившихся отношений, с перераспределением внутриорганизационных ролей и изменением организационных структур, которые в совокупности поддерживают и обеспечивают функционирование традиционной корпоративной культуры.

При изменении организационной культуры очень важно соблюдать постепенность и поэтапность нововведений. Кроме того, очень важно, чтобы элементы новой корпоративной культуры не вступали в явное противоречие с существующей системой ценностей компании. Также необходимо, чтобы новые культурные ценности принимали и поддерживали все высшие руководители организации, демонстрируя свою приверженность им на собственном примере. Только в этом случае “переоценка корпоративных ценностей” может не только пройти безболезненно, но и в дальнейшем будет способствовать процветанию организации.

## **Подготовка российских предприятий к переходу на Международные стандарты финансовой отчетности: основные проблемы и пути их решения**

Вопрос перехода на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) сейчас актуален для многих российских компаний.

Международные стандарты финансовой отчетности — это набор документов (стандартов), регламентирующих правила составления финансовой отчетности. Основной целью МСФО является принятие ее пользователями эффективных управленческих решений.

Международные стандарты финансовой отчетности являются обязательными в нескольких странах Европы. В большинстве стран Европы отчетность в соответствии с МСФО обязаны подготавливать компании, чьи ценные бумаги обращаются на бирже. В США, где применяются собственные стандарты бухгалтерского учета US GAAP, в августе 2008 года Комиссией по ценным бумагам и биржам был представлен предварительный план перехода на МСФО и отказа от GAAP. В соответствии с этим планом, предполагается, что с 2014 года формирование отчетности по МСФО станет обязательным для всех американских компаний.

В 1998 году в России принята и исполняется программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. В частности, с 2005 года все кредитные организации обязаны подготавливать отчетность в соответствии с нормами МСФО.

Национальный совет по стандартам финансовой отчетности (Фонд НСФО) ведет работу по созданию комплекта национальных стандартов финансовой отчетности (СФО) с июня 2006 года.

Наконец, 25 ноября 2011 г. Приказом Минфина России № 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации" 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. На территории России вводятся в действие 37 международных стандартов финансовой отчетности и 26 разъяснений МСФО.

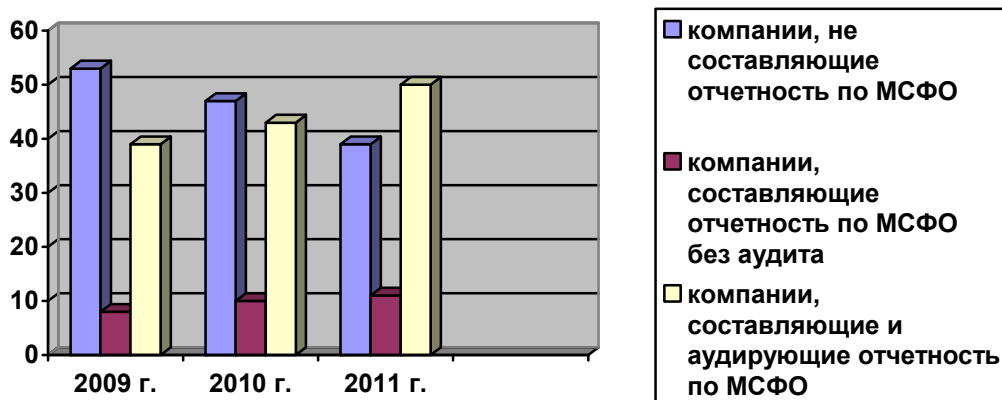
Среди них такие стандарты, как отчет о движении денежных средств, учетная политика, налоги на прибыль, основные средства, аренда, вознаграждения работникам, выручка, консолидированная и отдельная финансовая отчетность. Признаны разъяснения МСФО "Введение Евро", "Операционная аренда - стимулы", "Налоги на прибыль - изменения налогового статуса предприятия или его акционеров", "Промежуточная финансовая отчетность и обесценение" и др.



Введение в действие МСФО обеспечивает реализацию Федерального закона Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности", в соответствии с которым кредитные организации, страховые организации, а также организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж, составляют консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

С каждым годом растет количество компаний в нашей стране, применяющих МСФО для составления отчетности (рис.1). В сегменте крупнейших компаний (с выручкой свыше 15 млрд. руб.) доля фирм, использующих МСФО, составила в 2010 году более 90 %. Активно переходят на МСФО компании из сегмента с выручкой до 3 млрд. руб.: если в 2009 году МСФО применяли меньше трети таких компаний, то в 2011 году почти половина этого сегмента подготовила свои финансовые отчеты в соответствии с МСФО<sup>62</sup>.

Рисунок 1. Применение МСФО российскими предприятиями.



Причины использования МСФО российскими предприятиями различны. Так, например, среди небольших (с выручкой до 3 млрд. руб.) и крупнейших компаний (с выручкой свыше 6 млрд. руб.) доминирующим фактором использования МСФО являются требования собственников компаний. Им важна отчетность по МСФО, так как она позволяет сравнивать финансовое положение предприятия с иностранными конкурентами по сопоставимым параметрам. Многие компании рассматривают составление отчетности по МСФО в связи с подготовкой к привлечению долгового финансирования. Так, ключевым фактором для выхода на западные рынки капитала является требование представления финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Мировые фондовые биржи требуют представления отчетности по МСФО иностранными эмитентами для котировки ценных бумаг. Для фирм, которые только начинают внедрять МСФО, причиной их внедрения часто является привлечение финансирования.

В отличие от некоторых национальных правил составления отчетности, МСФО основаны на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Их цель состоит в том, чтобы в любой практической ситуации составители отчетности следовали определенным принципам, например, принципам осторожно-

<sup>62</sup> [WWW.MSFO-PRACTICE.RU](http://WWW.MSFO-PRACTICE.RU)



сти, начисления, непрерывности деятельности, уместности и др., а не пытались обойти четко прописанные правила.

В качестве преимуществ МСФО можно выделить: постоянное совершенствование стандартов, обязательное прохождение публичного обсуждения, аккумулирование знаний и опыта, накопленных в мире, отсутствие привязанности к особенностям регулирования отдельной страны, прозрачность.

Подготовка российских предприятий к переходу на МСФО сопряжена с рядом проблем, трудностей, которые требуют решения.

На первом этапе внедрения МСФО, компании необходимо определиться с целью этой процедуры. От этого будут зависеть периодичность подготовки и требования к качеству документов.

В случае если отчетность по МСФО компания готовит для себя, например, планирует ее использовать в качестве управленческой, можно отступать от ряда требований, принципов МСФО. Например, готовить только основные формы отчетности (Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств) в соответствии с МСФО, выбирая любой периметр консолидации. Аудит отчетности по МСФО при этом необязателен.

Если отчетность по МСФО компания готовит для частных инвесторов и банков, то возможно также отступление от ряда принципов, что, однако, найдет отражение в аудиторском заключении в виде оговорки. Подготовленная отчетность компании в данном случае может носить название «отчетность, подготовленная для специальных целей». Отступления от принципов МСФО будут раскрыты в примечаниях к отчетности. Это могут быть оговорки касательно отсутствия юридического контроля над компаниями, включенными в консолидацию, и оценки ряда активов, например, отражения в отчетности внутрисозданных брендов, признание которых по принципам МСФО запрещено. По договоренности с инвестором организация может выбрать произвольный периметр консолидации, то есть включить в отчетность те компании, которые интересны инвестору на данный момент. В данном случае в отчетности будет раскрыта причина консолидации именно этих активов и указание на то, что данный принцип консолидации не соответствует принципам МСФО.

Если отчетность по МСФО компания готовит для выхода на открытые рынки, то ей придется четко соблюдать все принципы и требования МСФО. Отчетность за последний период должна быть составлена исключительно по компаниям, юридически представляющим Группу. Аудит при этом обязателен.

После того, как цели подготовки отчетности определены, компания должна выбрать способ ее подготовки: трансформация данных российского учета в соответствии с МСФО или параллельный учет. Нельзя однозначно сказать, какой метод является оптимальным. Но можно выделить ряд критериев, которые позволят предприятиям принять правильное решение, отдав предпочтение одному из этих способов (табл. 1).

Таблица 1.

Сравнительный анализ способов подготовки отчетности  
в соответствии с МСФО.

<b>Критерий</b>	<b>Трансформация учета</b>	<b>Параллельный учет</b>
<b>Частота составления отчетности</b>	Ориентация на периодический выпуск отчетности (ежемесячный, ежеквартальный)	Ориентация на частый, оперативный выпуск отчетности (чаще, чем ежемесячно)
<b>Необходимая степень детализации отчетности</b>	Нет необходимости в получении детальных сведений (отчетность по МСФО предоставляется акционерам, банкам, материнской компании)	Есть необходимость в получении детальных сведений на основе отчетности по МСФО (для целей управленческого анализа)
<b>Автоматизация систем учета</b>	Систему трансформации можно строить на базе MS Excel, в некоторых случаях (например, при подготовке ежемесячной отчетности крупной группой компаний) требуется переход на более совершенную систему учета с серьезным информационно-технологическим оснащением	Требуется внедрение сложной информационной системы, ее интеграция с существующей программой, используемой для российского учета
<b>Нагрузка на специалистов российской бухгалтерии</b>	Меньшая нагрузка, поскольку осуществляется закрытие российской бухгалтерии, а специалисты по МСФО трансформируют отчетность	Большая нагрузка в связи с переводом специалистов российской бухгалтерии на новую программу, реализующую учет в обеих системах стандартов
<b>Структура группы компаний</b>	Небольшая группа компаний	Сложная структура, большая группа компаний
<b>Наличие свободных финансовых ресурсов</b>	Менее дорогостоящий метод (зачастую компании прибегают к услугам внешних консультантов, а не содержат собственный штат квалифицированных специалистов по МСФО)	Более дорогостоящий метод в связи с затратами на внедрение информационной (ERP) системы, обучение российской бухгалтерии, заработную плату штатных специалистов МСФО, оплату услуг консалтинговой компании, оказывающей поддержку на этапе становления процесса
<b>Преимущества</b>	Относительно невысокая стоимость Контроль за процессом	Короткие сроки подготовки отчетности Контроль за процессом Качество взаимоотношений с инвесторами
<b>Недостатки</b>	Неуверенность в качестве	Более дорогой процесс внедрения Долгий процесс постановки учета

Выбор оптимального способа подготовки отчетности зависит и от специфических критериев, характерных для конкретной компании, поэтому следует учитывать и индивидуальный подход.

Для подготовки первой отчетности по МСФО компании зачастую привлекают консультанта. При этом возникает вопрос: можно ли совместить в одном

лице консультанта по трансформации и аудитора по МСФО? Международные аудиторские стандарты запрещают аудитору участвовать в подготовке аудируемой им же отчетности, поскольку это нарушает принцип независимости аудитора. Российские же аудиторско-консалтинговые группы иногда отступают от этого принципа и соглашаются подготовить отчетность и выполнить ее аудит. При этом аудитор стремится снизить аудиторский риск, максимально придерживается принципа осторожности, а у компании отсутствует возможность влиять на трактовку тех или иных принципов МСФО в свою пользу, снижается качество отчетности.

В случае подготовки отчетности своими силами существуют два варианта организации проекта по постановке учета по МСФО: «Методология + Отчетность», «Отчетность + Методология» (табл. 2).

Таблица 2.

Сравнительный анализ вариантов постановки учета по МСФО собственными силами компании.

<b>Критерий</b>	<b>«Методология + Отчетность»</b>	<b>«Отчетность + Методология»</b>
<b>Сущность</b>	Консультант разрабатывает методику подготовки отчетности компании по МСФО. Проводится обучение специалистов компании методологии МСФО. После обучения специалисты компании самостоятельно готовят первую отчетность по МСФО. Консультанты отвечают на вопросы в ходе подготовки отчетности и проверяют результаты в виде выборочного тестирования	Подготовка отчетности за первый период осуществляется полностью силами консультанта. Затем происходит описание примененной методики и обучение специалистов компании. Отчетность за второй период компания формирует самостоятельно в сопровождении консультанта
<b>Преимущества</b>	Затраты на консалтинг минимальны, так как специалисты готовят отчетность самостоятельно	Основные проблемы будут решены консультантом при подготовке первой отчетности. Обучение сотрудников компании будет происходить на основе уже составленной отчетности, а не на абстрактных примерах. Можно точно определить степень вовлечения в процесс подготовки отчетности бухгалтерских служб.
<b>Недостатки</b>	Вариант неприменим при автоматизированном учете по МСФО. Консультанту приходится разрабатывать методику и учетную политику на основе абстрактных данных без учета нюансов деятельности компании. Сроки подготовки отчетности привязаны к срокам подбора и обучения специалистов.	Большие затраты на консалтинг

На практике часто для составления первой отчетности компании привлекают консультанта.

Подготовка к внедрению МСФО предполагает также выбор программного продукта, который будет использоваться для подготовки отчетности. Компании могут использовать как обычные таблицы MS Excel, так и специализированные группы продуктов: «1С: Управление производственным предприятием», 1С: Консолидация»; продукты на платформе «1С», западные ERP-системы (SAP, Oracle, Ахарта). Выбирая конкретный продукт, компания должна рассмотреть возможность использования уже существующих в компании программных средств. Опытные консультанты предлагают на первом этапе решить задачу автоматизации консолидации и трансформации, для чего используются таблицы MS Excel. На втором этапе осуществляется перенос данных из систем учета РСБУ в программный продукт для целей составления отчетности МСФО.

Есть и другие проблемы, с которыми сталкиваются российские компании при подготовке к переходу на МСФО.

Одна из них – человеческий фактор. Принципиальное отличие российской системы бухгалтерского учета от МСФО – это отсутствие понятия субъективного суждения бухгалтера в действующей российской системе. Выражение собственного суждения бухгалтером по поводу отражения операций в бухгалтерском учете, требующее от него, естественно, высокой квалификации, – это явление абсолютно новое для отечественной системы бухгалтерского учета, новая функция для бухгалтера. Большинство российских бухгалтеров начинали работать в системе, основанной на жестких инструкциях сверху. Эта система отводила бухгалтеру роль исполнителя законов и инструкций, принимаемых законодательными органами власти. И в настоящее время многие бухгалтеры полагают, что основная цель составления отчетности – это ее предоставление в налоговые органы или в банк-кредитор, если организация пользуется заемными средствами. Переход к МСФО требует значительных изменений в подходе и сознании. Необходимо переучивать бухгалтеров, менять их отношение к МСФО, к налоговому аспекту бухгалтерского учета. Повлиять на их менталитет, изменяя его в соответствии с необходимостью перехода на МСФО, могут профессиональные организации бухгалтеров и аудиторов. Оптимальная программа обучения сотрудников должна быть направлена на решение следующих задач:

- научить сотрудников свободно ориентироваться в стандартах МСФО;
- дать практические навыки по расчету по расчету корректировок для трансформации и консолидации отчетности, причем на конкретном примере.

Низкая обеспеченность рынка услуг по МСФО квалифицированными кадрами создает определенные трудности при выборе консультанта и объясняют высокую стоимость услуг консалтинга по применению МСФО. Нехватка кадровых ресурсов говорит о необходимости как можно быстрее создать эффективную сертифицирующую организацию по МСФО с целью повышения предложения специалистов в области МСФО на российском рынке.

Актуальной проблемой является сокращение сроков подготовки отчетности по национальным стандартам. Большинство компаний применяют метод трансформации российской отчетности в международную. В этом случае сроки подготовки отчетности по МСФО зависят от даты закрытия российской бухгалтерии. По этой же причине не менее актуальна проблема сближения международных и российских правил учета. Чем более близки будут эти системы, тем меньше потребуется корректировок для трансформации отчетности. Можно выделить и проблему, связанную со сроками проведения аудита: многим компаниям необходимо подтверждение соответствия финансовой отчетности требованиям международных стандартов.

Для компаний, составляющих отчетность по МСФО впервые, актуальны конкретные учетные задачи, такие, как оценка активов, расчет ставки дисконтирования, отражение резервов, учет лизинговых операций.

В настоящее время наблюдается недостаток в практических рекомендациях по применению МСФО, отсутствие профессионального органа, способного предоставить грамотную консультацию по вопросам применения МСФО. Разработка таких рекомендаций должна осуществляться на основе российских практических примеров по результатам пилотных проектов по продвижению МСФО в России.

Для эффективного перехода российских предприятий на МСФО государственными органами должен быть профинансирован ряд мероприятий, таких, как разработка концепции и создание системы регулирования ответственности аудиторов по международной отчетности, разработка методических рекомендаций по МСФО и отдельных пакетов практических рекомендаций по отраслям экономики, организация процесса обучения и сертификации государственных служащих, работающих с отчетностью по МСФО.

МСФО – это целостная творческая мировоззренческая система, требующая от специалистов, применяющих ее, смелости формулировать обоснованные профессиональные суждения, формировать качественную финансовую отчетность.

Признание МСФО является важным шагом в обеспечении прозрачности и открытости российских организаций, повышении их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности, снижении стоимости привлекаемых ими заемных средств, а также в улучшении общего климата на финансовом рынке России. Кроме того, это будет способствовать реализации фундаментального права инвесторов (акционеров) на достоверную и полезную информацию об объекте инвестиций. Чтобы успешно внедрить МСФО компании должны постепенно вовлекать своих специалистов в этот процесс, тщательно подбирая проектную команду.

### **Развитие научно-технической базы как основы инновационной составляющей промышленной политики предприятия**

Анализ существующих теоретических и методических разработок формирования и осуществления промышленной политики на уровне предприятия показал, что в ее основе необходимо выделить три составляющих: инновационную, структурно-ассортиментную (товарную) и инвестиционную. Каждая из них является органической частью указанного процесса и вместе с тем самостоятельным и важным направлением деятельности предприятия, они имеют свой организационный механизм, инструменты, методы развития. По сути это «политики в политике» промышленного развития предприятия. Особенностью их реализации в контексте промышленной политики предприятия является также обязательное соотнесение с государственной и региональной промышленной политикой развития промышленного сектора российской экономики.

Поэтому на данном этапе развития задачи, связанные с управлением всем процессом - от идеи и научной разработки до сервисного обслуживания готовых изделий у заказчика приобретают новое значение. Это связано с тем, что рынок диктует необходимость ориентации на удовлетворение нужд и потребностей потребителей, и эффективным будет являться то производство, стратегия развития которого направлена на реализацию последнего требования посредством производства инновационной продукции. Особую значимость приобретают задачи обеспечения согласованной работы различных структурных подразделений предприятия, непосредственно участвующих в реализации его инновационно-промышленных стратегий: служб исследований и разработок НИОКР, производства и маркетинга.

Все это обуславливает то, что на современном этапе необходимо рассматривать промышленную политику и ее инновационную составляющую в единой взаимосвязи. Задачи, принципы промышленной политики нами уже рассмотрены, поэтому необходимо остановиться на инновационной составляющей промышленной политики. Основная задача – это создание «верхних уровней» инновационной инфраструктуры, отвечающих за формирование «представления о будущем». Это важно, поскольку инвестор готов вкладывать средства только в такие инновационные технологии, относительно которых он уверен, что завтра они окажутся на переднем крае развития. Вторая задача заключается в создании предпосылок нового инновационного цикла, так как настоящий четвертый цикл (уклад), запущенный еще в Советском Союзе, уже исчерпал себя.

Формирование инновационной инфраструктуры, обеспечивающей взаимодействие науки, промышленности и государства через интеграцию их интеллектуальных, технических, экономических, финансовых, организационных ресурсов и для разработки и тиражирования нововведений,

требует формирования системы институтов, включающей две подсистемы. Во-первых, совокупность взаимосвязанных организаций, которые заняты производством и коммерческой реализацией наукоемкой продукции, научных знаний и технологий — малые и крупные компании (предприятия), университеты, государственные лаборатории, технопарки и инкубаторы, формирующие комплекс «образование—наука—промышленный бизнес». Нельзя исключать из этой цепочки организации, которые оказывали и должны оказывать решающее влияние на обеспечение научно-технического прогресса в народном хозяйстве — это отраслевые НИИ и КБ, деятельность которых направлена на создание и освоение новой техники. Отраслевые НИИ и КБ располагают значительной долей ресурсов, выделяемых в стране на науку, здесь всегда была сосредоточена большая часть всех исследовательских кадров.

Во-вторых, совокупность государственно-правовых, финансовых и социальных институтов управления, обеспечивающих экономическую мотивацию и благоприятные организационно-правовые условия реализации инновационных процессов, обеспечивающих защиту интеллектуальной собственности.

Поэтому развитие национальной инновационной системы должно опираться на региональный инновационно-производственный комплекс, представленный крупными компаниями и предприятиями, выпускающими оборудование, машины и другую продукцию производственного назначения для выпуска высокотехнологичной продукции.

Постепенно производственные организации переходят к пониманию необходимости осуществления инновационной деятельности. Внедрение инноваций все больше рассматривается ими как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций.

Но далеко не все предприятия могут реализовать такие подходы. Данные статистики таковы, что по уровню обеспеченности изобретениями, защищенными патентами, Россия в целом занимает далеко не лидирующие позиции в мире, пропустив, помимо развитых стран, Китай и Индию. Доля нашей страны в продаже наукоемкой продукции на мировом рынке составляет всего 0,3%.

Резко снизилось количество подаваемых заявок на получение патента на изобретения. Если в советское время ежегодно подавали до 200 тысяч заявок, то сейчас их число не превышает 50 тысяч (см. таблицу 1). Для сравнения, в Японии в год подается почти 360 тысяч заявок. Такое положение определило целый ряд причин:

- нестабильная экономическая ситуация и резкий спад производства;
- возростание требований к отбору изобретений;
- необходимость оплаты всех операций, связанных с регистрацией объектов интеллектуальной собственности и поддержанием патента (свидетельства) в силе, в то время как авторские свидетельства выдавались бесплатно и т. д.

Количество поданных патентных заявок и выданных свидетельств представлено в таблице 1.

Таблица 1

**Поступление патентных заявок и выдача патентов  
на объекты интеллектуальной собственности<sup>1)</sup>, ед. [1]**

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Подано заявок на выдачу патентов:</b>							
на изобретения - всего	28688	32254	37691	39439	41849	38564	42500
из них российскими заявителями	23377	23644	27884	27505	27712	25598	28722
на полезные модели - всего	4631	9473	9699	10075	10995	11153	12262
из них российскими заявителями	4549	9082	9265	9588	10483	10728	11757
на промышленные образцы - всего	2290	3917	4385	4823	4711	3740	3997
из них российскими заявителями	1918	2516	2627	2742	2356	1972	1981
<b>Выдано патентов:</b>							
на изобретения	17592	23390	23299	23028	28808	34824	30322
из них российским заявителям	14444	19447	19138	18431	22260	26294	21627
на полезные модели	4098	7242	9568	9757	9673	10919	10581
из них российским заявителям	4044	...	9195	9311	9250	10500	10187
на промышленные образцы	1626	2469	2675	4020	3657	4766	3566
из них российским заявителям	1228	...	1753	2298	2062	2184	1741
Число действующих патентов - всего	...	164099	171536	180721	206610	240835	259698
в том числе:							
на изобретения	...	123089	123882	129910	147067	170264	181904
на полезные модели	...	28364	33033	35082	41092	48170	54848
на промышленные образцы	...	12646	14621	15729	18451	22401	22946

<sup>1)</sup> По данным Роспатента.

В целом данные таблицы отражают положительные тенденции в области создания объектов интеллектуальной собственности, следует отметить, что хотя и по сравнению с советским периодом наблюдается снижение показателей, в 2000-е годы отмечается определенное увеличение, как количества поданных заявок, так и число выданных патентов.

По итогам 2010г. Саратовская область в рейтинге регионов Приволжского федерального округа занимала по количеству поданных заявок:

- на изобретение – 7-е место (2009 г. – 6-е место);
- на полезную модель – 6-е место (2009 г. также 6-е место);
- на товарный знак – 7-е место (2009 г. также 7-е место).

Среди регионов Российской Федерации в 2010 г. Саратовская область находилась по заявкам:

- на изобретение на 21-м месте (2009 г. – 20-е место);
- на полезную модель на 16-17-м месте (2009 г. – 14-е место);
- на товарный знак на 23-м месте (2009 г. – 19-е место) [2].

Динамика коэффициента изобретательской активности представлена в таблице 2.



Таблица 2

Коэффициент изобретательской активности по регионам Приволжского федерального округа Российской Федерации в 2006-2010 гг.: количество поданных заявок на выдачу патентов на изобретение и полезную модель на 10000 человек населения [2]

Изобретение и полезную модель на 10000 человек населения	2006	2007	2008	2009	2010
Приволжский федеральный округ	2.19	2.19	2.17	2.06	2.2
Республика Башкортостан	1.88	2.2	2	1.86	1.97
Республика Марий Эл	2.22	2.17	2.68	2.52	2.33
Республика Мордовия	0.75	0.9	1.1	1.27	1.31
Республика Татарстан	3.41	3.26	2.79	2.73	3.27
Удмуртская Республика	1.34	1.58	1.6	1.37	1.72
Чувашская Республика	1.46	1.57	1.87	1.82	1.99
Пермский край	2.61	2.48	2.61	2.31	2.39
Кировская область	0.97	1.01	0.87	1.08	1.26
Нижегородская область	1.97	1.89	2.09	2.01	1.96
Оренбургская область	0.73	0.78	0.77	0.79	0.82
Пензенская область	1.25	1.57	1.7	1.86	2.11
Самарская область	3.52	3.41	3.43	2.8	2.8
Саратовская область	2.12	2.08	1.89	1.9	1.83
Ульяновская область	3.63	2.84	3.33	3.44	3.85
Среднеокружной	1.99	1.98	2.05	1.98	2.12

Обратимся также к таблице, в которой представлена динамика количества организаций, выполняющих исследования и разработки за последние 18 лет.

Таблица 3

Число организаций, выполнявших исследования и разработки [3]

	1992	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Число организаций – всего</b>	<b>4555</b>	<b>4059</b>	<b>4099</b>	<b>3566</b>	<b>3622</b>	<b>3957</b>	<b>3666</b>	<b>3536</b>	<b>3492</b>
в том числе:									
научно-исследовательские организации	2077	2284	2686	2115	2049	2036	1926	1878	1840
конструкторские бюро	865	548	318	489	482	497	418	377	362
проектные и проектно-изыскательские организации	495	207	85	61	58	49	42	36	36
опытные заводы	29	23	33	30	49	60	58	57	47
образовательные учреждения высшего профессионального образования	446	395	390	406	417	500	503	506	517
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	340	325	284	231	255	265	239	228	238
прочие	303	277	303	234	312	550	480	454	452
Саратовская область	75	66	59	57	53	55	53	49	51

Резкий спад наукоемких производств и организаций, выполняющих научные исследования и разработки, наблюдающийся на протяжении последнего

десятилетия, в значительной мере вызван недостаточной эффективностью как экономики в целом, так и отсутствием государственного регулирования хозяйственной деятельности, а также слабыми адаптационными свойствами предприятий к изменяющимся условиям внешней среды. Конечно, необходимо учитывать и тот факт, что наукоемкий сектор российской промышленности был в основном ориентирован на оборону. Организация и планирование производства строго регулировались и контролировались государством, а о маркетинговых исследованиях и товаропроводящих сетях вообще не было речи.

Поэтому развитие российской экономики должно быть направлено на разработку и создание такого механизма, который помог бы предприятиям встать на путь инновационного развития. На наш взгляд, это возможно обеспечить посредством реализации обоснованной и эффективной научно-промышленно-торговой политики.

Одним из главных ее приоритетов должен быть эффективно действующий механизм создания и распространения всех видов инноваций (технологических, продуктовых, организационно-управленческих, маркетинговых). Этот процесс должен быть основан на использовании современных знаний, разработках, практическом опыте, экономическом стимулировании распространения новшеств, которые в свою очередь, являются главной движущей силой модернизации экономики.

### **Литература**

1. Отчет о деятельности Роспатента за 2011 год// <http://www.rupto.ru/index.htm>
2. Анализ изобретательской активности в регионах Российской Федерации [http://www.rupto.ru/rosp\\_reg/sod/Izobr\\_aktiv/links/analiz\\_iz\\_activ\\_2010.pdf](http://www.rupto.ru/rosp_reg/sod/Izobr_aktiv/links/analiz_iz_activ_2010.pdf)
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.

### **Субфедеральный и муниципальный долг: теоретические и практические аспекты, зарубежный опыт**

Современное состояние региональной экономики ставит все более сложные задачи по достижению стабильности в финансовой и бюджетной сфере, обеспечению дальнейшего экономического роста. В кризисных условиях большинство регионов и муниципальных образований столкнулись, с одной стороны, с необходимостью оказания поддержки экономике, недопущения резкого сокращения рабочих мест, что вызвало рост государственных (муниципальных) расходов, с другой стороны, со значительным и быстрым сокращением налоговых и неналоговых доходов своих бюджетов. Данная ситуация привела к обострению проблемы бюджетного дефицита и, как следствие, долга. Если по состоянию на 1 января 2008 года долговые обязательства субъектов РФ составляли 456,9 млрд.рублей, то на 1 января 2010 года – 889,6 млрд.рублей (148,4% к уровню 01.01.2009 года), на 1 января 2011 года – 1096,0 млрд.рублей (123,2% по отношению к уровню 01.01.2010 года), на 1 января 2012 года – 1171,8 млрд.рублей (106,9% по отношению к уровню 01.01.2011 года), по итогам 1 квартала 2012 года – 1164,0 млрд.рублей. Объем муниципальных долговых обязательств – гораздо скромнее, по состоянию на 01.01.2011 года он составил 169,8 млрд.рублей, по состоянию на 01.01.2012 года – 215,5 млрд.рублей (прирост к уровню 2010 года -26,9%). По итогам 1 квартала 2012 года произошло некоторое снижение долговой нагрузки на местные бюджеты, на 01.04.2012 года объем муниципального долга составил 204,5 млрд.рублей. Таким образом, управление государственным долгом субъектов РФ (муниципальным долгом) постепенно становится одной из наиболее актуальных тем региональных финансов.

Выполнение обязательств по погашению и обслуживанию долга является одним из ключевых факторов макроэкономической стабильности как в отдельно взятом регионе, так и в стране в целом. От характера решения этого вопроса зависит действенность бюджетной политики, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, поведение участников финансового рынка. Стремление к достижению устойчивости и повышению эффективности системы управления долгом субъекта РФ (муниципального образования) как в условиях мировых кризисов, так и в период стабильного развития вызывает интерес к зарубежной практике управления субфедеральным долгом, рассмотрению возможностей адаптации в российских условиях перспективных управленческих форм и механизмов.

Модель управления долгом, применяемая в той или иной стране, зависит от общей модели управления государственными финансами. В различных государствах существенно отличаются условия привлечения заимствований

субнациональными и муниципальными властями, структура их долговых обязательств и степень контроля за проводимой на местах долговой и бюджетной политикой со стороны вышестоящих органов власти.

Например, финансовая система Германии основывается на так называемом принципе солидарности, который реализуется посредством механизмов финансового выравнивания между землями и субсидирования земель со стороны центрального правительства с целью улучшения их финансового положения. Государство несет ответственность по обязательствам земель, в свою очередь финансовая ответственность земли по долговым обязательствам входящих в нее муниципалитетов определяется конституцией каждой конкретной земли и законом о бюджетном обеспечении. Предоставление банком кредита муниципальному образованию должно сопровождаться выдачей разрешения со стороны правительства земли, на территории которой он расположен. При возникновении трудностей с исполнением своих долговых обязательств за счет поступающих доходов, муниципалитет осуществляет продажу объектов муниципальной собственности, либо, что бывает гораздо чаще, корректирует бюджет, сокращая расходную часть и увеличивая доходную. В отдельных случаях возможно также оказание финансовой и консультационной помощи со стороны правительства земли.

США традиционно считаются страной с децентрализованной моделью бюджетного федерализма, поэтому власти штатов самостоятельны в установлении собственных налогов, определении направлений расходования средств. Ограничения на объемы субнациональных заимствований центральным правительством не устанавливаются, однако в некоторых случаях региональные органы власти самостоятельно устанавливают ограничения на размер бюджетного дефицита и долговых обязательств. Американские штаты имеют самые разнообразные механизмы ограничения дефицита и размера долга — в процентах к ВВП и доходам, объемам имущества на территории штата. Штаты считаются суверенными образованиями и не могут быть признаны банкротами. В отношении муниципальных образований такие решения применяются. Закон о банкротстве муниципальных органов, принятый в 1937 году, занимает важное место в регулировании долговой политики территориальных образований. В отличие от частных корпораций, муниципальное образование не может полностью прекратить деятельность и ликвидировать все имущество, чтобы удовлетворить требования кредиторов. Основная задача закона о банкротстве заключается в обеспечении защиты неплатежеспособных самоуправлений, предоставлении им возможности реструктуризировать долги и продолжать оказывать населению необходимые коммунальные и социальные услуги, процедура банкротства направлена на стабилизацию финансового состояния муниципалитета - эмитента долговых обязательств. В качестве возможных мер стабилизации могут выступить повышение налогов, сокращение расходов (возможности штатов и муниципалитетов ограничены федеральными мандатами по расходам на здравоохранение, на охрану правопорядка),

коррекция условных обязательств (например, изменение на уровне штатов и муниципалитетов пенсионных правил для будущих и нынешних бюджетников: включение работников в федеральные страховые программы, повышение пенсионного возраста и т.д.). На практике использование федеральной процедуры банкротства при незначительных финансовых трудностях невыгодно муниципалитетам, так как негативно влияет на их имидж и отрицательно сказывается на кредитном рейтинге.

В Великобритании одной из основных целей политики центрального правительства в отношении территориальных органов власти является ограничение их потребности в привлечении заемных средств. В проектах местных бюджетов текущие расходы обязательно должны быть полностью покрыты текущими доходами. Годовой объем заимствований, за счет которых частично финансируются капитальные вложения, лимитируется для каждого муниципалитета. В установленных пределах местные органы власти могут привлекать средства из любых источников. Однако фактически около 80% совокупного объема их заимствований осуществляется через специальный государственный орган - Кредитный департамент, имеющий законодательный статус кредитора последней инстанции (средства, ссужаемые муниципалитетам, он занимает у Национального кредитного фонда). В связи с тем, что долги местных администраций фактически приравниваются к государственному долгу, управляемому Центральным банком, доступ на местные облигационные рынки невозможен без регистрации в Центральном банке. Для Великобритании ключевым вопросом управления долгом является его увязка с денежной политикой.

Во Франции территориальным органам власти предоставлена большая независимость в вопросах исполнения бюджета. Они вправе осуществлять заимствования без получения одобрения со стороны государства при условии соблюдения ряда требований, например:

- привлечения займов только для финансирования инвестиций;
- не допущения выплаты предыдущего долга и финансирования текущих расходов за счет новых заимствований;
- планирования расходов по выплате основной суммы долга и его обслуживанию в бюджете (при обеспечении сбалансированности бюджета);
- непредставления кредитов третьим сторонам (допускается предоставление гарантий по займам под государственные проекты).

Законодательство Франции в области банкротства не распространяется на государственные структуры. Территориальные органы власти обязаны выполнять все свои обязательства, включая обязательства по эмитированным ценным бумагам и гарантийные обязательства. В случае невыполнения муниципалитетами своих финансовых обязательств принадлежащие им активы не могут передаваться кредиторам. Центральное правительство Франции не гарантирует обязательства нижестоящих органов власти, а помощь муниципальным органам выражается в предоставлении необходимого кредитования.

В целом европейские субнациональные образования относительно независимы от центрального правительства, но одновременно вынуждены подчиняться достаточно строгим законодательным ограничениям. Из возможных способов регулирования региональных и местных заимствований и механизмов влияния на долговую политику территориальных органов власти выделим наиболее, на наш взгляд, значимые:

- установление ограничений на объем бюджетного дефицита, верхний возможный уровень долга и объем заимствований;
- установление правил использования заемных средств;
- определение оптимального набора долговых инструментов.

Установление ограничений на объем дефицита и долговых обязательств региональных и местных органов власти характерно и для России. В соответствии со статьей 92.1. Бюджетного кодекса РФ дефицит бюджета субъекта РФ, не должен превышать 15% утвержденного общего годового объема доходов бюджета субъекта РФ без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений, дефицит местного бюджета - 10% утвержденного общего годового объема доходов без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и (или) поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений. В рамках антикризисных мер в 2009 году в Бюджетный кодекс РФ были внесены изменения, смягчающие ограничения установленных предельных размеров дефицита региональных и местных бюджетов. Внесение данных корректив предоставило территориальным органам власти право до 1 января 2013 года увеличивать дефицит на величину бюджетных кредитов из федерального (регионального) бюджета. Это позволило удержать расходы территориальных бюджетов в докризисных объемах, не допустить «сворачивания» региональных инвестиционных программ, обеспечить выполнение всех принятых социальных обязательств. В то же время, острая нехватка собственных ресурсов для обеспечения всех необходимых расходов спровоцировала увеличение объемов долговых обязательств субъектов РФ и муниципальных образований и количества территорий, имеющих высокий уровень долга.

По итогам 2010 года наибольший объем государственного долга в номинальном выражении приходился на город Москву (299,3 млрд.руб.), Московскую область (146,8 млрд.руб.), Республику Татарстан (57,8 млрд.руб.) Нижегородскую (26,8 млрд.руб.), Самарскую (25,3 млрд.рублей), Саратовскую (23,0 млрд.рублей) области, Краснодарский Край (23,1 млрд.рублей). В Краснодарском крае, Волгоградской и Амурской областях государственный долг по состоянию на 01.01.2012 года увеличился по отношению к 01.01.2011 года в 1,7 раза, в Воронежской, Ивановской, Смоленской областях – в 1,6 раза, в Нижегородской и Вологодской областях – в 1,4 раза, в Саратовской и Самарской областях – в 1,3 раза.

Долг может оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на экономику. Наряду с непомерно завышенными расходами, несбалансированностью бюджета, неэффективной налоговой и бюджетной политикой, долг способен усугубить состояние кризиса субъектов РФ,

ограничить инвестиционную активность в хозяйстве. Поэтому управление заемной деятельностью территорий должно учитывать не только законодательные ограничения, но, прежде всего, интересы экономического развития субъекта РФ (муниципального образования), безотлагательность целей привлечения средств, эффективное использование заемных ресурсов, координацию с экономической и бюджетной политикой.

Предпочтительно управление субфедеральным (муниципальным) долгом ориентировать на обслуживание стратегических инвестиционных проектов региона или муниципального образования. Во многих странах заемные средства могут использоваться только для финансирования инвестиций и рефинансирования существующей задолженности. Использование заемных средств для финансирования текущих расходов возможно только в целях управления ликвидностью в краткосрочном периоде.

Например, во Франции заимствования осуществляются для финансирования исключительно капитальных расходов или добровольного рефинансирования существующего долга (в той его части, по которой еще не наступил срок погашения) на более выгодных условиях. Испанские регионы долгосрочные заимствования (на срок более одного года) вправе привлекать для финансирования капитальных расходов, при этом краткосрочные осуществляют без ограничения объема в целях покрытия кассовых разрывов. В Италии, начиная с 2001 года, заимствования разрешается привлекать только для финансирования капитальных расходов (ранее они осуществлялись для финансирования судебных решений, дефицитов ликвидности организаций, созданных с участием государственного капитала в целях оказания некоторых общественных услуг, рекапитализации компаний с ограниченной ответственностью, предоставляющих общественные услуги, выкупа недвижимости). Некоторые местные органы власти Италии законодательно закрепили требование о том, что заимствования могут быть привлечены только в том случае, если инвестиции позволят получить определенный доход, который частично или полностью компенсирует заимствования. В Германии заимствования местных властей должны быть использованы только для капитальных расходов или рефинансирования, но земли имеют право привлекать заемные средства для финансирования как капитальных, так и текущих расходов.

Искусство управления долгом состоит в выборе наиболее оптимальных методов и инструментов с целью предельно быстрого и рационального решения поставленных задач и выполнения намеченных целей. В рамках долговой политики эффективно использоваться могут различные инструменты, однако лишь при их правильном сочетании долговая политика будет способствовать более быстрому и безболезненному выходу экономики из кризиса. Важно обеспечить создание такой структуры долга, которая позволяла бы территории свести к минимуму ее уязвимость по отношению к экономическим и финансовым потрясениям при минимально возможных затратах на обслуживание данного долга. Опыт развития моделей долговой политики, способов регулирования региональных и местных заимствований

развитых стран может послужить ориентиром для совершенствования системы управления государственным и муниципальным долгом в России. В тоже время недопустимо его прямое копирование из-за характерных исторических, экономических, бюджетных особенностей регионов и муниципальных образований Российской Федерации.

#### Литература

1. Замятина Н.В. Совершенствование управления субфедеральным и муниципальным долгом в контексте зарубежного опыта// Региональная экономика: теория и практика. 2011. №32 (215). С.39-46.

2. Зуев Д.С. Правовое и экономическое регулирование государственных долговых обязательств// Информационный бюллетень Контрольно-счетной палаты г. Москвы. 2009. №4, С. 89-109.

3. Объем государственного долга субъектов Российской Федерации и долга муниципальных образований. Министерство финансов РФ. Электронный ресурс: <http://www.minfin.ru/>.

4. Руководство по управлению региональными и муниципальными финансами/ под общ. ред. А. М. Лаврова. - М.: ЛЕНАРД, 2007.

5. Синельников-Мурылев С., Кадочников П., Трунин И., Четвериков С., Виньо М. Проблема мягких бюджетных ограничений российских региональных властей. Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований. – М.: ИЭПП, 2006.

6. Чеканова Е.Н. Государственное регулирование выпуска муниципальных ценных бумаг. Зарубежная практика// Рынок Ценных Бумаг. 2002. №23. С.71-74.



## **Анализ высокотехнологического сектора экономики России**

Российский высокотехнологичный промышленный комплекс был целиком создан в советский период. Главным образом, он был милитаристски ориентированным и являлся неотделимой структурной частью тотальной, государствообразующей системы - военно-промышленного комплекса (ВПК). В форме ВПК, совместно с ведомственной системой образования закрытыми научно-исследовательскими институтами, интегрально представлен весь высокотехнологичный сектор экономики как советской, так и современной России.

Сегодня Российский высокотехнологичный промышленный комплекс переживает не лучшие свои времена. Однако даже в полуразрушенном состоянии эта система придает создавшей ее нации больше веса и уважения, чем подавляющая часть того, что пока успела построить «новая Россия».

По оценкам ведущих российских и зарубежных экономистов, в настоящее время сформировались все предпосылки для качественной структурной перестройки экономики РФ, предусматривающей постепенное замещение сырьевых секторов промышленности (фундамента национальной экономики) на отрасли высоких технологий.

Российский внутренний рынок наукоемкой продукции, в настоящее время формируется зарубежными производителями, в то время как его объем составляет несколько десятков миллиардов долларов США. Однако, несмотря на это, по масштабам использования высокотехнологичной продукции Россия значительно отстает от передовых промышленно развитых стран.

Сложность и новизна задач, стоящих перед потенциальными инвесторами, резко повышают требования к теоретическому осмыслению накопленного опыта по развитию наукоемких отраслей экономики и всесторонней оценке состояния российской экономики.

Для удержания позиций в экономике и бизнесе высокотехнологичные производства должны постоянно подтверждать высокую эффективность и полезность для потребителя. Достигаются эти цели путем повышенной инновационной активности компаний, производящих все более сложные продукты или услуги, пользующиеся спросом. Как показывает мировой опыт, это позволяет им при прочих равных условиях производить на единицу потребляемого капитала существенно большее количество продукции, нежели в особо капиталоемких сырьевых отраслях, что, в свою очередь, является одним из стимулов ускоренного развития высоких технологий.

Если учесть, что в российской экономике проблема инвестиционной недостаточности пока не поддается решению, то это направление рационализации использования инвестиционных ресурсов приобретает для высоких технологий особую актуальность, поскольку закономерным

следствием сложившейся ситуации является негативная тенденция свертывания инновационной деятельности, длительное время наблюдаемая в отечественной экономике.

По ряду причин в Российской триаде «государство - бизнес - инновации» отсутствуют и стимулы, и интерес, и меры принуждения к взаимодействию. Несмотря на продуктивность и перспективность именно инновационно-технологической модели развития, сейчас в России нет ни одной стабильно работающей и интенсивно развивающейся высокотехнологичной отрасли. Сконцентрированные главным образом в космической, авиационной и атомной промышленности высокие технологии не получают достаточных импульсов развития. Они оказались не востребованы ни государственным заказом, ни рыночным сектором. Надежда на экспортную переориентацию, например, отечественных аэрокосмических технологий оказалась призрачной: велики конкуренция и политизированность соответствующего сегмента мирового рынка, переменчива его конъюнктура. Видимо, основным потребителем этих технологий станет внутренний спрос.

В результате за последние 10 лет произошло утяжеление материальной структуры национального хозяйства. Восстановительный рост замедлился, темпы приростов машиностроительного сектора упали (впрочем, и абсолютный прирост невелик, скачок произошел в результате сильно сократившегося базиса)

О сохранении затратной сути экономики наглядно свидетельствует и ценовая политика: она по-прежнему основана не на снижении, а на выгоде роста издержек (путем монопольного диктата, лоббирования, лжепосредничества и т.д.). В качестве ориентира равновесных цен, которые, как утверждалось, установят рыночные силы, получив свободу, определены мировые цены, но даже они не стали пределом.

Как следствие, в такой ситуации становятся безразличны проблемы роста производительности труда и товарной конкурентоспособности. Между тем известно, что повышение доли добавленной стоимости в конечном продукте может быть обеспечено только опережающим развитием наукоемких производств.

## **К вопросу о мотивации персонала в контексте модернизации**

Объективность и необходимость модернизации российской экономики обусловлены требованиями выживания в условиях все более возрастающего уровня конкуренции и технологического превосходства отдельных стран, выбравших инновационный путь развития. Одним из обязательных условий для реализации этих планов является повышение производительности труда. Этого можно достичь различными способами, а лучше применяя сразу несколько инструментов и направлений, чтобы было комплексное воздействие на проблемы. Но в данной работе хотелось бы остановиться на таком инструменте как мотивация.<sup>63</sup>

В бизнесе кадры решают все, и от эффективности использования человеческого ресурса в компании зависит успешность функционирования предприятия в целом. Существуют различные теории мотивации, но проблема состоит в том, что компании их по каким-то соображениям не используют. В результате образуется труднопреодолимый разрыв между наукой и бизнесом.

Дело в том, что все основные теории были написаны под экономику XX века, индустриальную экономику, в которой весь труд в основном представлял собой механическую работу на заводе или фабрике, не требующую умственных усилий и творческих способностей. К началу XXI века структура экономики уже изменилась, изменился и характер труда, поэтому в большинстве своем старые мотивационные приемы уже не работают, не дают необходимого эффекта.

Дэниел Пинк, эксперт в сфере социально-экономических течений, считает, что денежная мотивация не только не улучшает показатели эффективности, но и наоборот, порой даже ухудшает.

В профессиях, требующих творческих решений, награда сужает фокус. Ввиду этого берется наиболее простое и банальное решение, которое никого не удовлетворяет. Кроме того, самой большой проблемой в отношении денежных поощрений является то, что денежная мотивация по своей природе является ненасыщаемой, и человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты. Тот уровень оплаты, который еще вчера мотивировал его на высокую рабочую отдачу, очень скоро становится привычным и теряет свою побудительную силу.

Дэниел Пинк сформулировал основные мотивирующие силы XXI века: самостоятельность, профессионализм. Давайте в разрезе этих сил попробуем

---

<sup>63</sup>Ковальчук Ю. А. Методология и инструментарий стратегического управления модернизацией промышленных предприятий в условиях инновационной экономики. - С. 12.

понять, почему эти инструменты увеличивают производительность сотрудника на работе.<sup>64</sup>

Самостоятельность, предоставляемая исполнителю - это степень, в которой работники имеют свободу и право планировать, определять график работ и выполнять работу по своему усмотрению. Возможности для принятия самостоятельных решений повышают чувство личной ответственности за выполняемую работу. Если работники могут сами решать, что и как они будут делать, то они ощущают большую ответственность за результаты, как хорошие, так и плохие.

Профессионализм. Не всегда, когда мы переводим человека на новую должность, он ей полностью соответствует. Этот разрыв между ожидаемым и реальным набором навыков и знаний сотрудник пытается как можно быстрее сократить. В результате появляется то чувство вдохновения, когда хочется проводить за работой любое количество времени, потому что она полностью поглощает с головой. Сотрудник получает профессиональный рост, в обмен на это мы получаем большую производительность труда.

Конечно, на эту теорию существуют определенные ограничения.

Во-первых, нужно четко понимать, что данная должность действительно требует творческих решений и умственных затрат. Например, для менеджера по продажам отменить привязку бонусов к прибыли и объемам продаж было бы далеко не верно.

Во-вторых, необходимо сразу сделать оговорку: зарплата должна быть адекватной. То есть здесь не идет речь о том, чтобы заменить зарплату всеми этими инструментами внутренней мотивации и оставить сотрудников на голодном пайке. Если сотрудник ценный и обладает огромной полезностью для компании, ничто не мешает платить ему высокую заработную плату.

В-третьих, не всем людям это подходит. Не все хотят обладать самостоятельностью и профессионально расти, некоторые хотят просто сидеть, выполнять задания, получать за это деньги. Это их позиция, и в этом нет ничего плохого. Но если это все-таки тот человек, на котором это сработает, это будет незаменимый сотрудник, который, кстати, не променяет компанию на компанию конкурентов из-за денег.<sup>65</sup>

Также на трудовую мотивацию воздействуют те характеристики работы, которые могут быть соотнесены с потребностями работника в достижении результатов, в оценке, в самоактуализации, в информации. Преимущественное влияние на трудовую мотивацию работников оказывают следующие характеристики выполняемой ими работы:

- 1) разнообразие навыков, необходимых для выполнения работы;
- 2) законченность выполняемых работником задач;
- 3) значимость, важность, ответственность заданий;
- 4) обратная связь.

---

<sup>64</sup> Сайт консалтинговой компании CONCOL [Электронный ресурс]. URL: <http://blog.concol.ru/motivatsiya-v-xxi-veke/ru>

<sup>65</sup> Там же.

Разнообразие навыков предполагает выполнение профессиональных задач с опорой на разные способности работника.

Законченность работы - это возможность выполнения работы от начала и до конца.

Значимость задания - это влияние, которое выполняемая работа имеет на других людей (внутри организации или в более широком окружении).

Обратная связь - это информация, которую работник имеет об эффективности своей работы.

Эффективная обратная связь дает работникам знание результатов своей работы. Если работа организована так, что люди обеспечены информацией о результатах своей работы, то у них появляется большее понимание того, насколько эффективно они работают. Если работа выполняется недостаточно успешно - это мотивирует работников к дополнительным усилиям, к внесению тех или иных изменений в свою работу. Если работа выполняется успешно - это само по себе является дополнительным стимулом, повышающим уровень мотивации исполнителя.

Исходя из этого, можно предположить, что создание на предприятии необходимой системы мотивации позволит специалисту не только работать за меньшее денежное вознаграждение, но и идентифицировать себя с той деятельностью, которой он занимается, а значит, направить все свои силы, знания, умения, навыки на благо организации, что крайне необходимо в нынешних условиях. Это в свою очередь повысит производительность труда работников и внесёт определённый вклад в развитие модернизации.

#### **Литература**

- 1.Ковальчук Ю. А. Методология и инструментарий стратегического управления модернизацией промышленных предприятий в условиях инновационной экономики. Дис. ... канд. эк. наук. СПб, 2011. – 146 с.
- 2.Лукашевич В.В. Основы менеджмента в торговле/ В.В.Лукашавич. - М.: Экономика, 2009. – С. 41
- 3.Мескон М.Х., Основы менеджмента./ Х.М. Мескон, М Альберт, Ф.Хедоури.- М.: Дело ЛТД,2009.-С. 305.
- 4.Цветаев В.М. Управление персоналом./В.М. Цветаев – СПб: Питер, 2009. – С. 127.
- 5.Сайт консалтинговой компании CONCOL [Электронный ресурс]. URL: <http://blog.concol.ru/motivatsiya-v-xxi-veke/ru>. Дата обращения: 20.05. 12г. 17:05

## **Развитие модели инфраструктуры рынка ценных бумаг Российской Федерации**

Одним из основных приоритетов экономического развития Российской Федерации является эффективное функционирование ее финансового рынка, при этом значение данного параметра напрямую зависит от специфических особенностей организационной структуры вышеупомянутой системы.

В свою очередь, основными составляющими финансовой системы любого государства являются банковский сектор и рынок ценных бумаг. Относительно последнего стоит отметить, что основной его институциональной характеристикой является инфраструктура, создаваемая его участниками и органами государственного управления, в ведении которых находится данный сегмент финансового рынка.

Таким образом, для обеспечения бесперебойного и высокоэффективного функционирования российского фондового рынка необходимо стимулировать процессы развития и совершенствования инфраструктуры рынка ценных бумаг, также уделяя особое внимание поиску источников финансирования необходимых реформ и изменений.

Обращаясь к составу участников российского рынка ценных бумаг, можно говорить о преобладании банковского капитала на данном сегменте финансового рынка страны. Следовательно, именно коммерческие банки в рамках осуществления своей профессиональной деятельности на рынке, прежде всего, должны быть заинтересованы в обеспечении бесперебойного функционирования его инфраструктурообразующих элементов, а значит, должны выступать как одни из основных инициаторов необходимых изменений и предоставлять определенные источники финансирования с целью обеспечения высокого уровня развития финансового рынка Российской Федерации в целом.

Из вышесказанного следует, что актуальность темы настоящего исследования обусловлена:

- необходимостью систематизировать теоретические основы функционирования профессиональных участников на российском рынке ценных бумаг, а также скорректировать методологические подходы к классификации существующих в мировой практике моделей фондовых рынков при одновременном изучении специфических особенностей российского рынка ценных бумаг;
- недостаточной разработанностью проблем, касающихся путей развития инфраструктуры российского фондового рынка в силу отсутствия единой концепции в развитии и стратегических направлениях совершенствования механизма его функционирования;
- потребностью проведения комплексного анализа практической деятельности профессиональных участников фондового рынка с целью разработки

механизмов вовлечения капиталов профессиональных участников в развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг.

Мировая экономическая мысль в рамках исследований проблематики формирования инфраструктуры финансового рынка отличается достаточно большим количеством работ, посвященных конкретизации определений данного термина, изучению его сущности, роли и места в системе национального хозяйствования.

В настоящее время остаются малоизученными вопросы активизации совершенствования инфраструктуры российского рынка ценных бумаг его основными участниками (коммерческими банками) и повышения роли саморегулируемых организаций как составляющей указанного процесса.

Цель данного исследования состоит в разработке комплекса теоретических положений и практических рекомендаций, направленных на ускорение процесса совершенствования инфраструктуры российского рынка ценных бумаг в рамках профессиональной деятельности его основных участников.

Объектом исследования являются организации инфраструктуры российского рынка ценных бумаг.

Предметом исследования – построение модели инфраструктуры рынка ценных бумаг с целью повышения эффективности его функционирования.

Элементы научной новизны содержатся в следующих положениях:

1. Уточнена классификация существующих моделей фондовых рынков, в рамках которой предлагается конституировать смешанную модель рынка ценных бумаг, суть которой состоит в одинаковой вовлеченности всех профессиональных участников рынка ценных бумаг.

2. Выявлены тенденции, определяющие направления развития инфраструктуры фондовых рынков, которые включают: взаимопроникновение капиталов профессиональных участников рынка ценных бумаг, унификацию их деятельности, формирование мегарегуляторов, стирание национальных границ.

3. Разработана модель инфраструктуры саморегулируемого российского рынка ценных бумаг, обеспечивающая целостное формирование инфраструктурных элементов фондового рынка за счет объединения технической и методологической базы профессиональных участников в рамках предлагаемого процесса формирования единых стандартов профессиональной деятельности.

4. Предложен механизм вовлечения капиталов профессиональных участников в развитие общей инфраструктуры фондового рынка, применение которого способствует объединению усилий профессиональных участников в обеспечении и совершенствовании организации профессиональной деятельности, а также сокращению сроков окупаемости производимых затрат за счет превращения созданной технико-методологической базы в реализуемый продукт.

5. Выявлены способы управления инвестиционными рисками в рамках модели инфраструктуры саморегулируемого рынка ценных бумаг, которые сводятся к снижению рисков профессиональных участников фондового рынка.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования, сформулированных теоретических положений, предложений и рекомендаций при разработке законодательных и нормативных актов для регулирования рынка ценных бумаг и создания эффективной модели развития его инфраструктуры.

Внедрение предложений исследования позволит значительно уменьшить срок окупаемости капитала, инвестируемого в развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг, снизить расходы государственных органов за счет делегирования полномочий и сосредоточения усилий на наиболее важных вопросах регулирования, активизирует деятельность его участников, прежде всего, в направлении развития инфраструктуры фондового рынка.



## **Совершенствование денежно-кредитной политики Центрального банка РФ**

С точки зрения экономической теории – денежно-кредитная политика – это совокупность государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита. С позиции финансов - денежно–кредитная политика представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых Центральным банком в целях регулирования совокупного спроса путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Центральный банк – основной проводник денежно-кредитного регулирования экономики, являющегося составной частью экономической политики правительства, главными целями которой служат достижение стабильного экономического роста, снижение безработицы и инфляции, выравнивание платежного баланса.

На сегодняшний день главной особенностью денежного рынка в России является то, что около 35–40 % в составе наличности составляет доллар и другая иностранная валюта. Сохраняющаяся высокая степень интеграции иностранной валюты во всю денежно-кредитную систему страны приводит к использованию валютного курса в качестве критерия хозяйственной деятельности. Все это негативно влияет на нашу денежную единицу - рубль, значительно ослабляет его позиции.

В условиях глобального финансового кризиса центральные банки были вынуждены пересмотреть цели, функции и инструменты своей денежно-кредитной политики. Как показала скорость распространения глобального финансового кризиса, ЦБ большинства стран оказались не готовы к такому развитию событий на финансовых рынках. Многочисленные исследования посвящены анализу факторов, которые могли спровоцировать текущий кризис. В их числе чаще всего называют: слишком мягкий характер денежно-кредитной политики, ускорение финансовой глобализации и интеграции национальных финансовых рынков при сохранении структурных слабостей отдельных финансовых систем или сегментации рынков, отсутствие единого регулирования и надзора за состоянием национальных финансовых систем и т.д.

Последствия глобального финансового кризиса побуждают к совершенствованию денежно-кредитной политики. Согласно «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2014 и 2014 годов» от 28.10.2011 основные параметры денежно-кредитной политики будут определяться развитием ситуации на внешних рынках, соотношением между уровнем ставок на внутреннем и внешнем

рынках, степенью жесткости бюджетной политики и ходом реализации экономических реформ.

Основной задачей курсовой политики на 2012 год и период 2013 - 2014 годов является последовательное сокращение прямого вмешательства Банка России в курсообразование и создание условий для перехода к режиму плавающего валютного курса. Банк России продолжит политику, направленную на повышение гибкости курса рубля. Параметры механизма курсовой политики будут определяться с учетом основных факторов формирования платежного баланса, показателей бюджетной системы и конъюнктуры российского денежного рынка и согласовываться с целями единой денежно-кредитной политики. При этом Банк России не будет устанавливать каких-либо целевых значений или фиксированных ограничений на уровень курса национальной валюты.

Трансграничные потоки капитала могут быть подвержены резким колебаниям вслед за изменением настроений участников российского и мировых финансовых рынков. Следствием этого станет рост неопределенности динамики курса рубля в среднесрочной перспективе. В данных условиях возрастет значение управления курсовым риском экономическими агентами, как в реальном, так и в финансовом секторе.

Банк России продолжит осуществление мер, направленных на совершенствование системы инструментов денежно-кредитного регулирования, сглаживание влияния автономных факторов на динамику банковской ликвидности. Банк России продолжит работу, направленную на повышение доступности операций рефинансирования для кредитных организаций, в частности за счет расширения перечня активов, используемых в качестве обеспечения по указанным операциям.

В 2012-2014 годах будет продолжено использование и развитие реализованного Минфином России совместно с Банком России механизма размещения свободных бюджетных средств в кредитных организациях, позволяющего сглаживать воздействие неравномерности бюджетных потоков на состояние ликвидности банковского сектора. В ходе инспекционной деятельности Банка России особое внимание будет уделяться проверкам кредитных организаций, системно значимых для банковского сектора Российской Федерации и ее субъектов, а также кредитных организаций, ведущих высокорискованную деятельность. В ходе проверок основное внимание будет уделяться оценке рисков банков и систем управления ими, а также выявлению сомнительных операций.

В рамках выполнения задачи по повышению эффективности функционирования российского финансового рынка, развитию его инфраструктуры и инструментария Банк России в 2012-2014 годах будет осуществлять деятельность по следующим направлениям:

- участие в выполнении плана мероприятий по созданию в Москве международного финансового центра;

- участие совместно с ФСФР России в работе по совершенствованию подходов к регулированию деятельности клиринговых организаций и лиц, выполняющих функции центральных контрагентов;
- участие в совершенствовании нормативной базы, регламентирующей депозитарную деятельность, и признание концепции иностранного номинального держателя;
- участие в совершенствовании нормативной базы, регламентирующей осуществление деятельности по организации биржевой торговли;
- организация мероприятий по обеспечению включения российского рубля в число расчетных валют системы CLS (ContinuousLinkedSettlement);
- участие совместно с Минфином России в работе по дальнейшей либерализации рынка государственных ценных бумаг, предполагающей внесение изменений в нормативные и иные акты Банка России, которые разрешат размещение и обращение государственных ценных бумаг на торгах фондовых бирж в соответствии с их правилами;
- участие в работе по совершенствованию законодательства в части определения статуса счета в драгоценных металлах;
- участие в совершенствовании нормативной базы, регламентирующей условия выпуска и обращения депозитных и сберегательных сертификатов;
- совершенствование нормативной и договорной базы, регламентирующей проведение сделок РЕПО на российском рынке.

В современной денежно-кредитной политике России есть еще немало нерешенных проблем. Одна из них связана с усилением сырьевой зависимости и угнетению высокотехнологичных обрабатывающих отраслей.

Некоторые эксперты обращают внимание на то, что на протяжении всего времени существования современного Банка России во главу угла в ходе реализации денежно-кредитной политики страны ставился (и продолжает ставиться) валютный курс.

В международной практике подобная пассивная ДКП, сконцентрированная вокруг валютного курса, но не предполагающая активного управления процентными ставками и самостоятельного регулирования объема денег в экономике, получила название «currencyboard» (СВ).

По сути, отмечают эксперты, «СВ» можно трактовать как «механизм стопроцентного резервирования»: денежная база полностью обеспечена резервами в иностранной валюте. При такой системе считается, что курс национальный валюты должен примерно равняться отношению объема денежной базы к международным резервам.

Чтобы ответить на вопрос, почему же Банк России проводит подобную политику, сдерживая по максимуму объективный рост национальной валюты, аналитики предлагают вернуться к теме «независимости» Центрального Банка.

Эксперты констатируют, что сегодняшняя ДКП Банка России направлена на поддержку, в первую очередь, крупнейших российских сырьевых корпораций, для которых валютный фактор – один из ключевых моментов при определении финансовых результатов деятельности. Получая доход в долларах

и евро, и осуществляя основные расходы в рублях, добывающим компаниям крайне выгоден заниженный курс российской валюты.

Как считают эксперты, несмотря на определенные плюсы для «сырьевиков», нынешняя ДКП России просто губительна для других секторов экономики, которые могли бы стать основой процесса модернизации. Производителям, разрабатывающим высокотехнологичную продукцию с высокой долей добавленной стоимости, на сегодняшний день необходимо импортировать огромное количество различных товаров, в том числе, средств производства и технологий, но дешевый рубль делает покупки существенно дороже, что для «недоинвестированных» отраслей итак является непосильной ношей.

Неуверенность в перспективах национальной валюты или ожидание её ослабления заметно ограничивают долгосрочные вложения, среди которых и столь необходимые для модернизации страны прямые инвестиции. Слабый рубль давит и на стоимость российских активов, снижает капитализацию фондового рынка и провоцирует отечественные компании инвестировать в зарубежные проекты, привлекая ресурсы через IPO.

Таким образом, обязательным условием обеспечения конкурентоспособности государства и модернизации экономики является наличие конкурентоспособной национальной валюты и национального финансового капитала, а также безопасность национального финансового рынка.

Несмотря на явные долгосрочные плюсы от укрепления рубля, мы осознаем, что отпусти сейчас ЦБ курс российской валюты, не предприняв при этом никаких дополнительных действий, есть высокая вероятность свалиться в экономическую пропасть, – добавляют аналитики. – Многие отрасли нашей экономики не готовы к усилению конкуренции со стороны импортной продукции, а значит, при росте рубля может наблюдаться массовое замещение российских товаров иностранными аналогами. Эта проблема вполне разрешаема при использовании косвенных и прямых государственных мер ограничения импорта (достаточно посмотреть на опыт Европы, которой на протяжении нескольких десятков лет удается относительно легко поддерживать, сельское хозяйство региона). Скорее, к укреплению рубля больше не готов федеральный бюджет, испытывающий огромную зависимость от нефтегазовых доходов. Поэтому, безусловно, необходимо менять ситуацию комплексно.

Единственной возможностью для дальнейшего роста модернизируемых производств в реальном выражении (в ситуации кадрового голода) является внедрение самых передовых технологий, повышающих производительность труда или создание собственных, лучших, чем мировые аналоги. То есть это инвестиции в НИОКР.

В заключение эксперты подчеркивают, что никакая модернизация невозможна, пока российский ЦБ через политику «сurgencyboard» действует в интересах сырьевых монополий, занижая курс рубля. Ведь модернизация – это всегда движение снизу, от малого и среднего бизнеса, для которого крепкая валюта, удешевляющая импорт и заимствования – жизненная необходимость.

## Литература

1. Антонов Н.Г. Денежное обращение, кредит и банки: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ. - 2003. – 342с.
2. Головин М. Теоретические основы ДКП в условиях глобализации. – М: Институт экономики РАН, 2008. – 48 с.
3. Положение Центрального Банка России «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов» от 28.10.2011.
4. Смирнова А. «Россия стала жертвой экономического вампиризма» -М: РИА Новый Регион № 5, 2011 г.
5. Федеральный Закон от 10.06.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)».
6. Фишер С. Экономика. Пер. со 2-го англ. Изд./С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи. – М: Дело, 1995 – 864 с.

## **Некоторые особенности модернизации российской экономики**

В России на протяжении последних трехсот лет предпринималось множество попыток модернизации, которые, со временем, приобрели характер долговременной исторической тенденции, с типичными для нее специфическими моментами и логикой развития, обусловленных множеством объективных и субъективных факторов.

Очевидно, что курс на модернизацию, имеющий место на сегодняшний день, имеет множество аспектов. Остановимся на системных вопросах модернизации экономики, реализация которых может носить фрагментарный и негативный характер.

Модернизация экономики России в настоящее время имеет три главных направления:

1. Техническое обновление устаревшей материальной базы производства.
2. Перестройка структуры экономики, т.е. сокращение доли сырьевых отраслей.
3. Увеличение удельного веса в экономике тех отраслей, которые являются катализатором экономического развития. К ним относятся наукоемкие, высокотехнологичные отрасли формирования инновационной модели развития России.

В нашей стране помимо задач инновационного развития необходимо решить острый вопрос технического обновления материальной базы производства, а также проблему сокращения доли сырьевых отраслей.

Техническое обновление устаревшей материальной базы производства может осуществляться на основе международного опыта создания центров коллективного пользования производственным оборудованием. Такие центры уже действуют в России, но это направление необходимо усилить, тем более, что во всем мире оно доказало свою эффективность, получив повсеместное распространение. Например, до 20% лазерного производственного оборудования, устанавливается в центрах, оказывающих услуги по лазерной обработке материалов. Клиентами таких центров на сегодняшний день являются не только малые и средние, а также и крупные предприятия.

Парк промышленного оборудования России стареет, а обеспечение доступа к современным технологиям является весьма актуальным не только для малых и средних предприятий. В условиях современной российской действительности, когда большинство предприятий не имеют необходимых ресурсов для переоснащения производства, этот подход при сравнительно небольших затратах, обеспечит доступ к современным технологиям практически всем заинтересованным предприятиям, независимо от масштабов их производственной деятельности.

Создание центра, оснащенного аппаратами и программными средствами проектирования в трехмерном моделировании – еще одно направление модернизации. Это направление имеет ключевое значение для таких отраслей, как авиационная, ракетно-космическая промышленности и судостроение.

Использование новейших компьютерных технологий в машиностроении – еще одно важнейшее направление политики экономической модернизации России (эта была одна из важных тем обсуждения на прошлом Национальном конгрессе). Эффективность этого направления подтверждена мировой практикой: использование суперкомпьютерных технологий означает переход к новому уровню инженерного дела в судостроении, космической промышленности, авиации и других отраслях. Использование подобных компьютерных технологий позволяет на годы опережать своих конкурентов.

В целом анализ особенностей российской модернизации позволяет утверждать, что логика преобразований в нашей стране не вписывается в общепринятые параметры, но вместе с тем вполне поддается изучению. Модернизация всех сфер жизни продолжается по сей день, а значит вскоре, наверняка появятся новые специфические моменты общественного и государственного развития России.

## **Совершенствование инвестиционного климата в Саратовской области**

Улучшение инвестиционного климата в регионе, городе, привлечение инвесторов – это насущная потребность сегодняшнего дня. В инвестициях нуждаются такие сферы, как транспорт, производство, образование, здравоохранение и другие. Необходимы новые объекты социальной инфраструктуры, новые детские сады и школы, медицинские учреждения и другие социальные объекты.

Уже сейчас в городе сложился благоприятный инвестиционный климат, в Саратове применяются и постоянно совершенствуются различные формы привлечения инвестиций. Только за последние пять лет в развитие экономики города и социальной сферы было вложено более 108 млрд. руб., создано свыше 13 тыс. новых рабочих мест. Объем реализованных товаров и услуг в целом по Саратову вырос в 1,3 раза, объем промышленного производства на 30%.

С целью создания максимально благоприятных условий для предпринимателей, а также привлечения инвестиций в экономику Саратова депутаты Саратовской городской Думы с 01 января 2012 г. освободили инвесторов от уплаты земельного налога. Срок, в течение которого предоставляются льготы, составляет 5 лет. Следует отметить, что подобное решение депутатский корпус гордумы принял впервые. Для получения льготы организация должна начиная с 01 января 2012 г. осуществить на территории Саратова капитальные вложения для ведения экономической деятельности в объемах не менее 20 млн. руб. для инвесторов, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, и 100 млн. руб. - для иных организаций. Постановлением губернатора области №750-П 27 декабря была утверждена областная программа «Повышение инвестиционной привлекательности Саратовской области» на 2012 – 2015 годы. В задачи программы входит развитие механизмов административной среды и совершенствование нормативно-правовой базы, подготовка развитой инфраструктуры для комфортной реализации инвестиционных проектов, формирование и развитие финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций, развитие взаимодействия субъектов предпринимательства, формирование благоприятных тарифных условий, кадровое обеспечение инвестиционного процесса, формирование положительного имиджа области.

Росту инвестиций в Саратовской области, помимо эффективного инвестиционного законодательства, способствовал целый комплекс естественных и социально-экономических преимуществ, связанных, прежде всего, с выгодным геополитическим положением.

В первую очередь стоит отметить, что Саратовская область – один из наиболее крупных субъектов Российской Федерации.



Близость к Москве, наличие Государственной границы с Республикой Казахстан с выходом в Центральную и Среднюю Азию, Китай свидетельствуют о выгодном географическом положении Саратовской области.

В области выявлено большое количество месторождений углеводородного сырья и твердых полезных ископаемых. Также на территории области добываются полезные ископаемые – нефть, газ, сырье для производства строительных материалов (мел, мергель, пески, цементное сырье, кирпично-черепичные глины), сера, цеолиты, горючие сланцы, агроруды. Область обладает ресурсами и сравнительными преимуществами обеспечения продовольственной безопасности страны. Объем земельного фонда области составляет 10 млн га. Учитывая типы почв (преимущественно черноземы) и климатические условия, важную роль в экономике области играет агропромышленный сектор. В то же время экономика области достаточно хорошо диверсифицирована.

Существуют конкурентные преимущества, которые предстоит усилить. К ним относятся промышленно-технологический потенциал, развитое сельское хозяйство, квалификация кадров и система образования, транспортно-логистическая сеть, включая дороги, инфраструктура, культурная среда.

Саратовская область отличается от многих регионов России высокой концентрацией научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, высших учебных заведений, высокотехнологичных предприятий: 6 институтов РАН, 21 НИИ, 19 проектных институтов, 14 вузов, множество техникумов, колледжей, профтехучилищ.

Для увеличения инвестиционного потенциала области предполагается сосредоточить усилия на притоке капитала, в первую очередь, в промышленность и на основе промышленного роста во все сектора экономики. При этом отраслевые секторы выбираются не по технологическому принципу, а по принципу цепочки добавленной стоимости, ориентированные на имеющиеся в России ликвидные и платежеспособные рынки сбыта: продукты питания, АПК, строительство и жилье, сырьевые отрасли, оборона и безопасность, обеспечение здоровья, знания и информация. Рациональный, взвешенный подход к использованию ряда преимуществ, безусловно, дает возможность экономике области получить новые стимулы для динамичного развития, что в конечном итоге позволит обеспечить рост качества жизни населения Саратовской области.

Уже сейчас можно сделать вывод, что программы, которые проводит законодательство имеют несравненное преимущество.

За 4 месяца текущего года ряд промышленных предприятий области показали рост объемов инвестиций в основной капитал

В январе-апреле 2012 года объем инвестиций в основной капитал составил порядка 16 млрд.рублей. По официальным данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Саратовской области в январе-апреле 2012 года объем инвестиций в основной капитал составил порядка 16 млрд.рублей, что составило 117,5% к аналогичному периоду прошлого года.

За 4 месяца текущего года наибольший рост объемов инвестиций в основной капитал по сравнению с аналогичным периодом прошлого года наблюдался в следующих организациях: ЗАО «Северсталь-Сортовой завод Балаково», ОАО «Саратовский НПЗ», ТУ ЗАО «Газпром инвест Юг» в г. Саратове, ОАО «ТД «ТЦ-Поволжье», ЗАО «РБП», МЭС Волги – филиал ОАО «ФСК ЕЭС» по Саратовской области, ООО «РАМФУД-Поволжье», Балаковская АЭС.

В первом квартале 2012 года объем прямых иностранных инвестиций увеличился почти в 3 раза. Всего в январе-марте 2012 года в экономику региона поступило около 19,6 млн. долларов США иностранных инвестиций

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Саратовской области в январе-марте 2012 года в экономику области поступило около 19,6 млн.долларов США иностранных инвестиций (включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США), что на 45,8% выше уровня аналогичного периода 2011 года. Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в первом квартале 2012 года, вырос по сравнению с аналогичным периодом 2011 года в 2,8 раза. Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме составила 98,4%. В структуре иностранных инвестиций наибольшая доля вложений приходилась на организации осуществляющие финансовую деятельность – 55,7%, обрабатывающие производства – 35,6%, операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 6,4%, добычу полезных ископаемых – 2,1%. В первом квартале 2012 года иностранные инвестиции поступали из 13 стран мира. Наиболее активными странами-инвесторами были Виргинские острова (57%), Франция (34,3%) и Кипр (8,1%).

## **Государственный долг в современном мире: преимущества и угрозы**

Государственный долг является удобным средством финансирования государственных расходов особенно в те периоды, когда налоговые платежи относительно низки (вследствие снижения объемов производства либо снижения налоговых ставок) или относительно высок уровень бюджетных расходов.

Однако необходимо указать на опасности использования государственно-го долга в качестве инструмента финансирования бюджетных расходов.

Прежде всего, избыточные государственные заимствования приводят к возникновению эффекта вытеснения, который приводит к замещению частного спроса государственным вследствие увеличения государственных заимствований, т.е. частный сектор постепенно вытесняется государством с рынков (в том числе с финансового рынка). Государство, как заемщик, конкурирует с частным сектором на рынке инвестиций. Поэтому эффект вытеснения может крайне негативно сказаться на возможностях привлечения инвестиций частными предприятиями, и, следовательно, на экономическом развитии в будущем.

Если государственные заимствования осуществляются под выплату процентов, превышающих норму прибыли в производящих отраслях, это ведет к переливу капитала из реальной экономики в спекулятивный рынок и перекачиванию налоговых доходов в пользу кредиторов государства, как отечественных, так и зарубежных. В свою очередь, высокий процент делает вложения в данную страну привлекательными для иностранцев, а это постепенно приводит к росту внешнего долга. Необходимо отметить, что рост государственных расходов финансируемых за счет увеличения государственного долга, также приводит к усилению эффекта вытеснения.

Во-вторых, использование государственного долга в качестве инструмента финансирования бюджета может привести не только к замещению долгом налоговых поступлений, но и к росту государственных расходов. Эта опасность, именуемая моральным риском, существенно воздействует на доверие инвесторов к политике властей и, следовательно, формирует ограничения спроса на объем государственных ценных бумаг в будущем.

В-третьих, в условиях использования государственных заимствований в качестве заместителя налоговых поступлений активное применение налогового сглаживания приводит к повышению волатильности размера государственного долга. Рано или поздно государство, допустившее высокую волатильность размера государственного долга, сталкивается с ограничением возможности финансирования бюджетных расходов за счет приращения

государственного долга и вынуждено переходить к политике сокращения государственных расходов.

Кроме того отрицательные последствия государственного долга связаны с тем, что выплаты процентов по внутреннему долгу увеличивают неравенство в доходах и требуют повышения налогов, что подрывает экономические стимулы развития производства, а также могут повышать общий уровень процентных ставок и вытеснять частное инвестиционное финансирование.

Повышение спроса на государственные ценные бумаги со стороны иностранных инвесторов, которое неизбежно наступает при повышении процентных ставок, приводит к удорожанию национальной валюты, соответственно к повышению эффективности импорта и снижению конкурентоспособности экспортируемых товаров на внешних рынках. В то же время для обеспечения потребности государства в процентных выплатах по внешнему долгу требуется прямо противоположное – увеличение экспорта, положительный торговый баланс, приток иностранной валюты для обеспечения платежей.

Нельзя упустить и тот факт, что современные теории инфляции отводят большую роль в объяснении темпов инфляции в стране величине государственного долга. Существует целый ряд механизмов, с помощью которых рост государственного долга оказывает влияние на уровень инфляции. Например, экономические агенты могут ожидать, что в будущем государство может решить профинансировать свои выплаты по долгам за счет денежной эмиссии. Безусловно, денежная эмиссия приведет к росту уровня цен, который через механизм рациональных ожиданий трансформируется в рост цен.

Кроме того, рост внешнего долга снижает международный авторитет страны-должника и вызывает некоторый психологический эффект, усиливая неуверенность населения страны в завтрашнем дне.

Каждое из указанных отрицательных последствий затрудняет реализацию основной макроэкономической цели – обеспечение устойчивых темпов экономического роста.

Между тем в определенных условиях государственный долг способен оказывать позитивное воздействие на экономику страны.

Учитывая, что финансирование государственных расходов за счет увеличения государственного является альтернативой роста налогов, увеличение государственного долга может рассматриваться в качестве меры, стимулирующей рост национальной экономики. Причем временное превышение роста долга над ростом национальной экономики должно быть впоследствии компенсировано снижением темпов роста государственного долга относительно темпов роста экономики.

При эффективной реализации инвестиционных программ, заимствования могут привести к непосредственному росту валового внутреннего продукта и напрямую (либо косвенно) поспособствовать его росту в будущем (что значительно изменит общее соотношение государственного долга к ВВП). В частности, рост ВВП вызовет увеличение доходов государственного бюджета,

а значит те долги, которые ранее были весьма значительными (по отношению к ВВП), в будущем не будут являться таковыми. Таким образом, если реальные процентные ставки по долговым обязательствам ниже или равны среднему темпу роста национального производства, то нет необходимости увеличивать налоговое бремя в целях обслуживания государственного долга, поскольку источником выплат в данном случае станет рост налоговой базы бюджета.

Кроме этого, ряд эмпирических исследований показал, что государственный долг не нейтрален по отношению к индивидуальным решениям о сбережениях и инвестировании, следовательно, эффективное размещение внешнего долга обычно благоприятно сказывается на объемах внутренних инвестиций. Это достигается благодаря двойному эффекту: помимо экономии внутренних сбережений (большая часть которых высвобождается для внутреннего инвестирования), успешное привлечение внешних займов дает положительный сигнал для дальнейших прямых и портфельных иностранных инвестиций.

Важно отметить, что недопустимо снижение национального дохода, которое происходит, если процентные ставки по внешним обязательствам страны-дебитора превышают темпы роста ее экономики. Это сопровождается уменьшением внутренних сбережений и накоплений, обуславливающим замедление экономического роста и падение уровня жизни.

Так или иначе на сегодняшний день государственный долг является составной частью практически любой экономической системы. Пока государственный долг и его составные элементы не превысили пороговые значения индикаторов экономической безопасности, он может являться действенным рычагом воздействия на экономические процессы, причем с положительной обратной связью. Проблема состоит в том, как определить эти «точки перехода», при прохождении которых он оттягивает финансовые ресурсы исключительно на себя (для самоподдержания) и становится долговременным и серьезным фактором, определяющим замедление экономического роста.

## Инновационное развитие Саратовской области

Одним из ключевых направлений развития экономики страны является вовлечение в хозяйственный оборот результатов научной деятельности, то есть осуществление деятельности инновационной. В России понятие инновационной деятельности употребляется не так давно, однако уже сегодня происходит формирование инновационной политики как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Институт инноваций инфраструктуры и инвестиций вместе с фондом "Общественное мнение" оценили качество инновационной среды в 68 регионах РФ. Эксперты утверждают, что только 9 регионов способны поддерживать инновационное развитие. Саратовская область не относится к таким регионам. Оценка выставлялась по пяти показателям – рынки идей, инноваций, инвестиций, а также инфраструктура и активность властей в регионе. По мнению исследователей, благоприятная среда для развития инноваций есть в Пермском крае, Томске, Санкт-Петербурге, Татарстане, Москве, Самарской, Свердловской, Воронежской и Московской областях. Но, несмотря на столь жёсткие убеждения экспертов, Саратовская область избрала инновационный путь развития.<sup>66</sup>

В Саратовской области имеются все необходимые условия для развития научно-технической и инновационной деятельности, обеспечивающей выпуск конкурентоспособной продукции. В первую очередь, к ним относятся высокий научно-технический потенциал региона, наличие высококвалифицированных научных и инженерных кадров. Основой научно-инновационного потенциала Саратовской области является вузовская, академическая, отраслевая наука, а также научные подразделения промышленных организаций. В регионе работают научные организации Российской академии наук (РАН) и отраслевых академий, отраслевые научно-исследовательские институты, научно-исследовательские институты (НИИ) при высших учебных заведениях, конструкторские, проектные и проектно-изыскательские организации.

Однако этого недостаточно для создания инновационной инфраструктуры в регионе. Существует ряд проблем. Во-первых, требуется ликвидация разрыва в инновационном цикле в переходе от фундаментальных исследований через научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы к коммерческим технологиям, так как в настоящее время эффективность научных исследований и разработок выше эффективности инновационной деятельности. Во-вторых, необходимо повышение качества базы материально-технического обеспечения научно-исследовательской деятельности, низкий уровень которой в настоящее время создает серьезное отставание в научно-технической сфере от развитых регионов, что ведет к снижению эффективности использования средств,

---

<sup>66</sup> Saratov news // Исследование: Саратов не способен к инновационному развитию.

направляемых на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Следовательно, состояние научно-технической и инновационной сфер региона можно характеризовать как требующее принятия программных мер по исправлению наметившихся негативных тенденций и повышению эффективности использования научно-технического и инновационного потенциала области.

Правительство Саратовской области объявило инновации главным вектором развития местной промышленности. На сегодняшний день существует Областная инновационная научно-техническая программа «Развитие высоких технологий в Саратовской области на 2010-2014 годы».

Цели программы:

1. Содействие ускоренному развитию конкурентоспособного сектора исследований и разработок.

2. Увеличение вклада науки и техники в развитие экономики области, в решение важнейших социальных задач, в том числе укрепление взаимосвязи науки, образования и реального сектора экономики.

3. Формирование и модернизация материально-технической базы научно-исследовательских предприятий и научных учреждений с целью повышения уровня фундаментальных и прикладных исследований по приоритетным направлениям науки и техники, а также развития в Саратовской области новых высокотехнологичных отраслей промышленного производства и их позиционирование на рынке высокотехнологичной продукции.

Целью построения инновационной системы в Саратовской области является создание единого комплекса науки, промышленности и образования для формирования инновационной деятельности в области и ее последующего воспроизводства.<sup>67</sup>

Одной из причин недостаточного интереса местных банков к инновациям является отсутствие серьезных проектов в этой области, которые стоили бы инвестиционных рисков. Дело в том, что созданные на базе государственных НИИ инновационные предприятия пока не сменили схему своей деятельности и продолжают функционировать во многом как госучреждения, надеясь на поддержку властей.

Между тем инновации сегодня — такой же бизнес, как и любой другой. Он требует от разработчиков не только новых научных открытий, но и владения технологиями маркетинга и продаж. Те компании, что сумели поставить управление инновационным процессом на рыночные рельсы, уже празднуют свои маленькие победы. Так, Сергей Воронин, генеральный директор инновационной компании «Биоамид» (технологии крупнотоннажного биокаталитического органического синтеза, лекарственные и ветеринарные препараты, биоконсерванты), отмечает, что его предприятие сумело наладить контакты с потенциальными покупателями. Еще в 1995 году «Биоамид» вышел на немецких партнеров, заключив с ними контракт на поставку биотехнологий

---

<sup>67</sup> Романова Л.И. Инновационная система Саратовской области // Сборник материалов Второй международной научно-практической конференции "Проблемы развития инновационно-креативной экономики"

использования бактерий как катализаторов процессов. Затем компания расширила список клиентов — как за рубежом, так и на внутреннем рынке. И сейчас является одним из крупнейших российских разработчиков в своей сфере.

Александр Деревягин, генеральный директор саратовского НПО «Вымпел», говорит, что его компания буквально «пробилась» на рынок. НПО разработало и производит прибор учета расхода газа — ультразвуковой расходомер «Гиперфлоу-УС», который за счет использования комплектующих производства саратовских предприятий стоит дешевле импортных аналогов — от пяти тыс. долларов. Кроме того, преимущества «Гиперфлоу-УС» в том, что датчики «Вымпела» врезаются в трубу под прямым углом, без сброса рабочего давления, да и на грязном газу не засоряются. Сейчас такие приборы НИИ выпускает по контракту с «Газпромом».

Не секрет, что инновационный бизнес сейчас стремительно «стареет» — сказывается и период перестройки, не располагающий посвящать свою жизнь науке, и то, что молодые ученые предпочитают уезжать в Москву и за границу, не задерживаясь в Саратове.<sup>68</sup> Однако уже предпринят ряд мер для создания благоприятной обстановки для молодых учёных-инноваторов. Здесь стоит упомянуть различного рода гранты, причём как на федеральном, так и на региональном уровнях.

В Саратове также проходят мероприятия, стимулирующие инновационную деятельность студентов и молодых учёных. Одним из них можно назвать Салон изобретений, инноваций и инвестиций. В феврале 2010 года прошёл пятый посёту Салон. «Гран-при» салона по конкурсу «Инновации — созиданию будущего России» были вручены по 5 номинациям: «Лучшее изобретение года», «Лучший действующий макет или образец», «Лучшая разработка, находящаяся на стадии подготовки производства», «Лучший инновационный продукт, выпускающийся серийно», «Лучший молодёжный проект».

Учёные Саратовского государственного университета удостоены 4 наград за представленные разработки: двух золотых и двух бронзовых медалей. За совместный проект с НИИ «Тантал» и ОАО «Тантал» «Базовые высокие микро- и нанотехнологии для современной гетеромагнитной электроники и наномедицины» коллектив СГУ получил золотую медаль. Изобретение под названием «Способ измерения электрофизических параметров наноструктур» также удостоено золотой медали.

Бронзу завоевали две разработки. Одна из них – совместный проект ОАО «Саратовский институт стекла» и Технопарка СГУ «Ультразвуковое устройство для обнаружения микро- и нанотрещин и дефектов в листовом стекле». Второй проект, получивший бронзовую награду, – «Решение задачи организации доступа к SQL-ориентированным базам данных в рамках проекта развития наносети в России». Он подготовлен сотруниками ПРЦНИТ СГУ.<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> [www.innovbusiness.ru](http://www.innovbusiness.ru)

<sup>69</sup> [www.sgu.ru](http://www.sgu.ru)



Однако саратовские учёные-инноваторы принимают участие в городских конференциях, но и демонстрируют свои изобретения в других городах, и не остаются без внимания. Так, в рамках Конкурса молодежных инновационных проектов общероссийской программы «Зворыкинский проект» 2-3 ноября 2010 года в г. Пермь прошел Второй инновационный Конвент Приволжского федерального округа. Участниками Конвента в этом году стали более 50 инноваторов, представившие 30 лучших инновационных работ Приволжского федерального округа. Саратовскую область представляли 2 проекта: – «Производство хирургического высокотехнологичного инструментария для кифопластики» – Тома Александр и Янкин Сергей (Саратовский государственный медицинский университет им В.И. Разумовского); – «Устройство защиты от электромагнитного излучения сотовых телефонов» – Усанова Лидия и Усанова Анастасия (Саратовский государственный университет им Н.Г. Чернышевского).

По итогам экспертной оценки оба проекта попали в десятку лучших инновационных проектов Конвента. Кроме того, в рамках Конвента прошли: выставка инновационных проектов, мастер-классы, презентации, а также круглый стол с участием представителей Советов молодых ученых и специалистов ПФО. На круглом столе обсуждались перспективы развития и роль Советов молодых ученых в молодежной политике ПФО. Были заслушаны доклады о деятельности Советов молодых ученых республики Башкортостан и Саратовской области. Доклад об опыте работы Совета молодых ученых и специалистов Саратовской области вызвал большой интерес у коллег из других регионов.<sup>70</sup>

На сегодняшний день по данным Торгово-промышленной палаты Саратовской области в регионе функционируют 80 инновационных предприятий, диапазон сфер, деятельность которых варьируется от создания лекарственных средств с применением химического и биофармацевтического анализа до разработки и производства тренажёров для ударных видов спортивных единоборств. Каждый месяц фиксируются несколько десятков изобретений (так, в сентябре 2010 года было зарегистрировано 35 изобретений авторов Саратовской области, в октябре — 23). Однако отсутствует информация о применении этих инновационных продуктов. Это говорит о том, что инновационная деятельность в области заканчивается в большинстве случаев на стадии изобретения. В регионе пока не создана слаженная система внедрения инноваций в производство, а ведь инновация — это тот же самый товар, который стоит и нужно доводить до конечного потребителя (бизнеса, производственных предприятий).

Таким образом, в последнее время предпринимаются активные меры для повышения уровня инновационного развития в регионе. Это и принятие программы инновационного развития области, и создание инновационных бизнес-центров, и введение в высших учебных заведениях специальностей по подготовке научного потенциала. Но сегодня ещё рано говорить о Саратовской

---

<sup>70</sup> [www.smus-sarstov.ru](http://www.smus-sarstov.ru) – Сайт Совета молодых учёных и специалистов Саратовской области

области как об инновационно развитом регионе. Пока не удалось решить проблему, связанную с внедрением: множество изобретений так и не находят своё применение в производстве. Во многом это объясняется банальным отсутствием финансирования, а точнее его недостаточностью. Так возникает ещё одна проблема — проблема взыскания и стимулирования небюджетных форм финансирования инноваций в области. Возможно на это и стоит направить будущие мероприятия по созданию инновационной инфраструктуры в регионе.

## **Государственная поддержка развития малого бизнеса в современной России**

В условиях становления рыночной экономики малый бизнес играет важную роль в экономике страны, в частности ведет к насыщению товарного рынка, развитию конкуренции, структурной перестройке производства. Массовое развитие сектора малого бизнеса позволяет накопить за короткое время средства для устойчивого развития других отраслей, дает возможность сделать мощный сдвиг в социально-экономическом развитии. Мировая практика свидетельствует, что малый бизнес оказывает существенное влияние на решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг субъекты малого бизнеса в отдельных странах занимают ведущую роль.

Современное развитие малого бизнеса в России характеризуется следующими данными: число предприятий – малого бизнеса 875,5 тыс. и 3,5-4 млн. индивидуальных предпринимателей; средняя численность занятых по итогам 2010 г. составила 9,1 млн. человек; по оценкам экспертов вклад малых предприятий в производство валового внутреннего продукта России 15-17%.<sup>71</sup>

Для характеристики малого бизнеса важное значение имеет отраслевая направленность, свидетельствующая о степени влияния на динамику структурных изменений в стране и участие в решении социальных проблем.

Необходимо отметить, что предприятия малого бизнеса отличаются низкой жизнеспособностью так, по данным Всемирного банка, из вновь организуемых малых предприятий через год их существования в ряду действующих остается примерно 50%, через 3 года - 7 - 8%, и, наконец, через 5 лет остается не более 3%, хотя в некоторых странах процент выживаемости гораздо выше. Это свидетельствует о том, что в процессе развития предприятия малого бизнеса не только за рубежом, но и в России сталкиваются с большими трудностями. Выделим некоторые барьеры, сопровождающие развитие малого бизнеса в нашей стране. Чаще всего экспертами отмечаются следующие барьеры: неустойчивый и незавершенный характер законодательной базы, регулирующей деятельность малого бизнеса; недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств; трудность с получением долгосрочных банковских кредитов; сложность с получением помещений и высокая арендная ставка; давление со стороны чиновников; нехватка квалифицированных кадров; высокое налоговое бремя и др.

Остановимся подробнее на некоторых выше названных барьерах развития малого бизнеса. Одной из проблем малого бизнеса остается недостаточная их

---

<sup>71</sup> Малое предпринимательство: статистика// Экономика и жизнь. – М. – 2007. – №40. – С. 54.

ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. По данным Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, свободный доступ к финансовым ресурсам ежегодно имеют 13—15 тыс. предпринимателей. Это означает, что в России организации, представляющие финансовые услуги предпринимателям, охватывают лишь 1% потенциального рынка.

Среди проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса, нельзя не упомянуть о чрезмерных административных барьерах (например, сертификация и лицензирование, получение разрешений, регистрация и перерегистрация). Эти барьеры, представленные в виде многочисленных контролирующих и надзорных органов, остаются “главным тормозом” развития малого бизнеса в России. Они не только мешают развитию предпринимательства, но и создают другую государственную проблему, вынуждая предприятия малого бизнеса уходить в теневую экономику.

Следующая проблема – законодательная база, на которую сейчас может опираться малый бизнес. Нас сегодняшний день существует множество правовых документов, регулирующих малый бизнес (Гражданский кодекс РФ, законы «О собственности в РСФСР», «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», ряд указов Президента РФ). Однако, трудность заключается в том, что нет сводной единой законодательной основы для сегодняшней деятельности отечественных предприятий малого бизнеса, а имеющаяся нормативно-правовая основа развития малого бизнеса претворяется в жизнь далеко не полностью.

Таким образом, мы видим, что малый бизнес нуждается в поддержке со стороны государства. Государственная политика поддержки малого бизнеса в России направлена на создание благоприятного климата для его развития, на максимальное обеспечение интересов предпринимателей и власти, на создание эффективного налогового механизма, стимулирующего легальную предпринимательскую деятельность.

В официальных правительственных документах государственная помощь малому бизнесу признается одним из важнейших направлений экономической реформы. В принятых в Российской Федерации в течении последних 20 лет законодательных и нормативных актах указывается, что развитие в стране малого бизнеса является одним из направлений экономической реформы, способствующих развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей.

На сегодняшний день уже реализованы некоторые меры по поддержке малого бизнеса: во - первых, регионы получили право устанавливать пониженную ставку при применении упрощенного режима налогообложения; во-вторых, с 2009 г. значительно увеличился объем финансовой помощи малому бизнесу. По линии кредитной программы Банка развития на поддержку малого и среднего бизнеса направлено до 30 млрд. руб., за счет средств федерального бюджета – еще 10,5 млрд. руб.; в-третьих, отменены избыточные

полномочия органов внутренних дел по контролю за предпринимательской активностью. Принят закон о защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении госконтроля, который ввел серьезные ограничения на многочисленные проверки.<sup>72</sup>

Меры государства должны быть направлены на решение проблемы налогообложения, неадекватной налоговой нагрузки на малый бизнес и сложности расчетов по налогам. В последние годы были приняты меры по совершенствованию специальных налоговых режимов, таких как упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Это позволило в значительной степени снизить налоговую нагрузку на малый бизнес, что повлекло за собой развитие производства, расширение инвестиционной деятельности, увеличение занятости населения, а упрощение налогообложения не только снизило издержки налогоплательщиков на ведение налогового и бухгалтерского учета, но и повысило эффективность налогового администрирования. За период 2003 - 2010 гг. количество налогоплательщиков, применяющих указанные специальные налоговые режимы, увеличилось с 2,2 млн. до 4,2 млн. (в том числе организаций с 246 тыс. до 1227 тыс.), или в 1,9 раза, а поступления налогов, уплачиваемых в связи с применением этих налоговых режимов, выросли с 33,8 млрд. руб. до 141,9 млрд. руб., или в 4,2 раза.<sup>73</sup>

Еще одним направлением государственной поддержки является развитие созданного в последние годы обширного комплекса институциональных структур. На федеральном уровне этот комплекс включает в себя: Торгово-промышленную палату, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Академию менеджмента и рынка, межрегиональные ассоциации и научные центры, общественные объединения предпринимателей. В стадии формирования находится сеть объектов инфраструктуры по поддержке малого предпринимательства - бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технопарки.

Важнейшим вопросом деятельности, а часто и самой жизни малого предпринимательства является вопрос финансирования, наличия и поиска необходимых источников. Создание действенных финансово-кредитных и инвестиционных механизмов на основе оптимального сочетания средств государственной поддержки, привлечения инвестиционных ресурсов частного капитала и собственных накоплений малых предприятий, прежде всего для самофинансирования. Предусматривается проектное финансирование, предоставление гарантий, страхование, применение лизинга, залоговых операций, взаимного кредитования и венчурного финансирования, организация в регионах сети специализированных финансово-кредитных и инвестиционных институтов для поддержки малого предпринимательства.

---

<sup>72</sup> Экономика и статистика - 2009. - № 2. - С.21.

<sup>73</sup> Мусаева Х.М. Государственное регулирование и поддержка малого бизнеса в условиях кризиса // Финансы и кредит. - 2010. - №32. - С.20-23

На сегодняшний день государству предстоит ещё немало сделать в области развития российского малого бизнеса. Решение накопившихся проблем и доработка уже существующих мер помогут начинающему малому бизнесу не только выжить, но и выполнить свое главное предназначение: производить товар, создавать рабочие места и повышать благосостояние граждан. Только ответственные и целенаправленные шаги в данной области смогут вывести экономику России на уровень стартовых возможностей, сравнимых с ведущими мировыми странами.

#### **Литература**

1. Малое предпринимательство: статистика// Экономика и жизнь. – М. – 2007. – №40. – С. 54.
2. Экономика и статистика - 2009. - № 2. – С.21.
3. Мусаева Х.М. Государственное регулирование и поддержка малого бизнеса в условиях кризиса //Финансы и кредит. – 2010. - №32. – С.20-23
4. Малое предпринимательство в России в 2010 году. - М., - 2011. - С. 6.

## **Проблемы трансформации пенсионной системы России**

Трансформация пенсионной системы России и других постсоциалистических стран в конце XX – начале XXI веков была обусловлена радикальной сменой социально-политического строя. Экономические преобразования повлекли за собой существенное снижение уровня дохода и значительной части населения нашей страны. Одновременно с этими процессами произошло изменение демографической ситуации в основе которой лежало старение населения в большинстве государств.

Европейские страны вполне могут оказаться во власти проблемы старения населения. В основе старения населения лежит увеличение средней продолжительности жизни и относительно низкая рождаемость, типичная для современной Европы. Это необратимый объективный процесс, и общество нужно последовательно приспосабливать к нему. Это означает, что большинство работающих охвачены пенсионными планами и имеют право на получение пособий в полном размере, население состарилось, доля лиц, делающих взносы в рамках пенсионного страхования, уменьшается. По многим пенсионным схемам характерен дефицит по текущим платежам, и по некоторым оценкам, накопившаяся задолженность системы социального обеспечения составляет от 100 до 250% ВВП той или иной страны. Эти тенденции поставили вопрос о финансовой состоятельности и эффективности сложившихся в мире систем пенсионного обеспечения. Финансовый стресс, который испытывают эти системы, таят в себе серьезные макроэкономические и структурные угрозы. Не последнее место среди экономических, финансовых и социальных последствий старения населения занимают политические аспекты – пенсионеры составляют значительную часть электората; доля работающего населения снижается, а политическая сила пожилых людей возрастает. Поэтому, начиная с 80-х годов XX века реформы стали объективной необходимостью. И уже сегодня необходимо создавать такую систему пенсионного страхования, которая бы позволила и через 10-15 лет обеспечивать достойный уровень жизни пенсионерам.

Несмотря на различные государственные мероприятия по улучшению демографической ситуации в России, направленные на поднятие престижа семьи, материальное стимулирование рождаемости, введение определённых льгот для многодетных семей и пр., доля людей старше трудоспособного возраста будет неуклонно возрастать: с 20,6% в 2006 году до 23,7% в 2015 и до 28% в 2030 г.

Нараждающаяся проблема нехватки финансовых ресурсов, аккумулируемых в рамках существующей пенсионной системы, для обеспечения нетрудоспособного и экономически неактивного населения стала вопросом, решение которого является одной из главных целей социальной политики практически всех государств на ближайшие десятилетия.

Обычная (трудовая) государственная пенсия в России уже сегодня явно не достаточна для нормальной жизни. Её средний размер практически равен официальному прожиточному минимуму ничем не болеющего пенсионера. И у многих пенсия заметно меньше этого минимума. А, ведь, пенсионерам необходимо и покупать лекарства, и платить за квартиру. В конце 2008 г., по данным Росстата, размер средней пенсии наконец-то перевалил за цену потребительской корзины. Вопрос потребительской корзины и прожиточного минимума мы уже рассматривали в рамках третьей главы работы.

Существующая пенсионная система совершенно не учитывает складывающиеся рыночные отношения. Величина государственных пенсий в настоящее время искусственно ограничена тремя минимальными размерами пенсий, а вводимая система персонифицированного учета способна обеспечить лишь централизованный учет размера заработной платы и стажа работы, которые впоследствии будут использованы для расчета пенсии. Расчеты, которые проводила фирма «Пенсионные и актуарные консультации», показали, что уже в 2050 г. размер государственной пенсии физически не может быть выше 46 процентов от ее нынешнего уровня. Это связано, как и с демографической и экономической ситуацией, а также с неспособностью существующей системы пенсионного обеспечения обеспечить достойную жизнь пенсионерам.

Государство уже сегодня не в состоянии выполнить главное условие пенсионного обеспечения: уровень пенсии должен быть не ниже 55-75 процентов от последнего заработка. Если человек получает, допустим, три-пять тысяч рублей, то в размере его пенсии учитывается только первая тысяча, остальные как бы «отбрасываются». Вот эту дифференциацию зависимости размера пенсии от уровня зарплаты и должно обеспечить дополнительное негосударственное пенсионное страхование.

Именно на развитие дополнительного негосударственного пенсионного страхования необходимо сделать особый акцент сегодня. Основной целью реформы негосударственного пенсионного обеспечения в России должно стать наделение пенсионеров (и их наследников) правом получать дополнительную пенсионную поддержку в пенсионном возрасте и надежная защита этого права.

Актуальность создания негосударственного пенсионного страхования диктуется тем, что:

во-первых, возрастает нагрузка неработающей части населения на работающую;

во-вторых, значительная часть пенсионеров не знает размеров, полагающихся им пенсий, а тем более работающее население не может даже предположительно рассчитать размер пенсии, которая будет им выплачиваться после наступления пенсионного возраста;

в-третьих, накопленный зарубежный опыт свидетельствует, что достойная старость обеспечивается не только заботой государства, но и стараниями будущего пенсионера в период полноценной трудовой деятельности.

Дополнительная негосударственная пенсионная система должна обеспечивать выполнение целевой социально – экономической задачи по пенсионно-



му обеспечению и координироваться с государственной пенсионной системой в отношении видов пенсий и условий их назначения<sup>74</sup>. Негосударственная пенсионная система более гибкая, чем государственная, она предполагает различные условия, на которых производятся пенсионные взносы и схемы пенсионных выплат. Пенсии могут быть с Негосударственное пенсионное обеспечение в пенсионной системе рассматривается как дополнительное по отношению к государственному и может осуществляться, как в форме профессиональных пенсионных систем отдельных организаций, отраслей экономики, территорий, так и в форме личного пенсионного страхования граждан, производящих накопление средств на свое дополнительное пенсионное обеспечение в страховых компаниях и негосударственных пенсионных фондах.

Помимо важного значения обеспечения доходов населения в пенсионном возрасте, негосударственное пенсионное страхование является мощным инвестиционным ресурсом: величина накоплений в ряде стран (Нидерланды, Великобритания, Швейцария) соизмерима с объёмами национальных ВВП. В промышленно развитых странах организация негосударственного пенсионного страхования отличается друг от друга как по структуре, масштабам и характеру охвата, так и по условиям участия в них и размерам пенсионных выплат. Общими же для них является то, что они управляются частными структурами, а государство лишь создаёт правовые рамки, позволяющие им эффективно функционировать. При этом государственные и частные пенсионные институты рассматриваются как единые национальные системы социального обеспечения, призванные решать важные вопросы обеспечения населения в пенсионном возрасте.

Место и роль негосударственного пенсионного страхования в стране определяется рядом факторов, важнейшими из которых выступают экономические и правовые предпосылки его функционирования. В стратегическом плане это зависит от государственной политики по созданию благоприятных условий для становления и функционирования дополнительных пенсионных схем<sup>75</sup>.

Кроме того, развитие негосударственного пенсионного страхования в России сталкивается с рядом проблем:

1. Отсутствие информирования населения о пенсионной реформе, о роли негосударственного пенсионного страхования в формировании будущей пенсии и о возможных вариантах участия в программах дополнительного пенсионного страхования.

2. Отсутствие доверия населения к участию в различных финансовых программах также сказывается на желании вкладывать свои сбережения на длительный срок, пусть даже и в целях заботы о своей будущей пенсии. В недолгой истории существования негосударственной пенсионной системы население в массовом порядке вкладывало в различные финансовые структуры (в том числе и НПФ), обещающие высокие дивиденды, которые потом банально оказывались крупномасштабным мошенничеством. После этого население боится

---

<sup>74</sup> Щербаков А.И. Как реорганизовать пенсионную систему.// Финансы №8 1999г. С.17

<sup>75</sup> Ройк В.Д. Место и роль негосударственных пенсионных фондов в национальных пенсионных системах // [www.budgetrf.ru/Publications/magazines/VestnikSF/2006](http://www.budgetrf.ru/Publications/magazines/VestnikSF/2006)

повторения подобных афер. Для устранения этого фактора необходимо проведение широкомасштабной государственной программы по информированию населения о проводимой реформе.

3. Отсутствие стимулов к участию в негосударственных пенсионных программах у представителей малого и среднего бизнеса, которое приводит к выпадению этого сегмента даже из потенциальных получателей дополнительных пенсий.

4. Узкий охват участия в пенсионных программах представителей крупных предприятий. Сбой программы софинансирования пенсионных накоплений. Неразвитость корпоративных схем финансирования будущей пенсии. Отсутствие финансовых и налоговых стимулов для работодателей. Руководитель предприятия скорее пойдёт на увеличение заработной платы, чем заключит договор о коллективном пенсионном страховании.

5. Более низкие темпы роста доходности инвестиций пенсионных резервов по сравнению с темпами роста заработной платы, что делает невыгодным участие физических лиц в накопительных видах страхования. Это не оправдано с экономической точки зрения, так как произведённые накопления обесцениваются по сравнению с заработной платой.

6. Слабое развитие фондового рынка, на котором присутствует 10-12 игроков и весьма ограничены инструменты инвестирования.

7. Влияние финансового кризиса на финансовое состояние хозяйствующих субъектов, которое приводит к сокращению финансирования всех социальных программ и проектов, одним из которых является программа софинансирования пенсионных накоплений.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что в любой стране мира необходимо развитие и внедрение негосударственного пенсионного обеспечения, поскольку оно является одним из важнейших факторов макроэкономической и социальной стабильности. Основной предпосылкой данного утверждения является то, что в свете последних изменений в демографической ситуации многих развитых государств, а также вследствие роста уровня жизни экономически активного населения, повысились требования к среднему уровню жизни после перехода граждан в категорию экономически неактивного населения. Однако, явно недостаточное развитие негосударственного пенсионного страхования в России определяется, прежде всего, отсутствием в обществе страховой культуры, традиции заботы в трудоспособном возрасте о материальном обеспечении на старость. Создание полноценного негосударственного пенсионного страхования, которое бы обеспечило значительным слоям населения страны весомую прибавку к пенсии – это задача будущего.

## **Основные направления антимонопольного регулирования экономики России в процессе модернизации**

Анализ проблем антимонопольного регулирования и поддержки конкурентных структур является актуальным и имеет достаточно большое значение, как для экономики отдельных регионов, так и страны в целом. Особое значение исследование данной проблемы приобретает в процессах модернизации экономики, а также в условиях усиления влияния отдельно взятых фирм и корпораций.

Российская экономика имеет некоторые отличительные черты антимонопольного регулирования, которые напрямую зависят от законов, принятых в последние десятилетия. Антимонопольное законодательство современной России начало свое развитие с принятием Закона РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»<sup>76</sup> и Указа Президента РФ от 24 августа 1992 г. № 915<sup>77</sup>. Но 26 октября 2006 г. на территории РФ начал действовать новый Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»<sup>78</sup>, который почти полностью отменял Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1. Действие этого закона, в первую очередь, должно быть направлено на те отрасли, в которых наблюдается наибольшая рыночная власть отдельных фирм. Но решение проблем при помощи российского антимонопольного законодательства некоторыми учеными-экономистами ставится под сомнение.

Существуют различные мнения относительно того, на что именно направлено антимонопольное регулирование. В российской науке высказывается мнение о дуализме антимонопольной политики<sup>79</sup>. Первая точка зрения сводится к следующему: антимонопольное регулирование используется, в первую очередь для охраны и сохранения развития конкуренции на рынках<sup>80</sup>. Вторая точка зрения заключается в том, что антимонопольная политика рассматривается как средство реализации особых интересов, заключающихся в возведении барьеров для входа на рынок более успешных фирм-конкурентов, то есть защита потребителей отходит на второй план. Иначе говоря, при помощи различной антимонопольной политики блага

---

<sup>76</sup> О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 16

<sup>77</sup> О Государственном комитете Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур: Указ Президента РФ от 24 августа 1992 г. № 915 // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1992. № 9

<sup>78</sup> О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (ч. 1)

<sup>79</sup> Истомин В. Г. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности в России: исторический и современный аспекты. // Актуальные проблемы российского права. 2009. № 4. Стр. 188-197

<sup>80</sup> Икаева Л. Э. Антимонопольная организация инновационных рынков: теория и практика. // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2009. № 3. Стр. 73-77

распределяются в пользу групп с определенными интересами<sup>81</sup>. Действительно, люди, занимающие высокие посты могут регулировать действия конкретной фирмы или отрасли, оказывать на них давление или же, что наиболее распространено, препятствовать реализации антимонопольной политики. К сожалению, в России часто встречаются такие случаи. Из этого можно сделать вывод, что конкурентной борьбы между фирмами не существует, вместо этого менее эффективные фирмы устраняют своих успешных конкурентов при помощи любых средств, и антимонопольное законодательство и действия чиновников способствуют этому.

Думается, что эффективное антимонопольное регулирование начинается с теоретической разработки организационно-экономического строения отраслевых рынков, выявление их отличительных черт и особенностей функционирования. Также важно учитывать, что система антимонопольного регулирования экономики должна включать в себя постоянный консалтинг по вопросам как конкурентного, так и антитрестовского воздействия, например, корпоративных сделок. К тому же в нормативных документах антимонопольной политики должны учитываться задачи и интересы экономической политики. Необходимо также применение более гибкого подхода к субъектам экономических отношений в антимонопольном регулировании.

Представляется, что дальнейшее развитие антимонопольного регулирования должно способствовать усилению защиты прав, интересов потребителей и различных хозяйствующих субъектов, повышению эффективности их деятельности, а также способствовать развитию и усовершенствованию российской экономики.

### Литература

1. Икаева Л. Э. Антимонопольная организация инновационных рынков: теория и практика. // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2009. № 3. Стр. 73-77
2. Истомин В.Г. Антимонопольное регулирование предпринимательской деятельности в России: исторический и современный аспекты. // Актуальные проблемы российского права. 2009. № 4. Стр. 188-197
3. О Государственном комитете Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур: Указ Президента РФ от 24 августа 1992 г. № 915 // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1992. № 9
4. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (ч. 1)
5. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 16
6. Румянцев М. Б. Антимонопольное регулирование с точки зрения теории общественного выбора. // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 331. Стр. 149-150

---

<sup>81</sup> - Румянцев М. Б. Антимонопольное регулирование с точки зрения теории общественного выбора. // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 331. Стр. 149-150

## **Анализ бюджетно-налоговой системы экономики России в 2000-2012 годах**

Государственный бюджет является для государства главным источником финансовых ресурсов, а эффективность его использования зависит от грамотной политики государства. В период с 2000 по 2010 г.г. в России в сфере бюджетно-налоговых отношений, особенно в его первой половине, существовали позитивные тенденции, связанные с устойчивым бюджетным профицитом, а начавшийся глобальный финансово-экономический кризис, ухудшил состояние финансовой системы страны.

Анализируя основные параметры бюджетной системы РФ в 2000—2007гг., необходимо отметить стабильно высокий уровень доходов в процентах к ВВП в течение всего рассматриваемого периода, причем вследствие стремительного увеличения мировых цен на сырьевые товары в 2005—2007гг. наблюдался опережающий рост бюджетных доходов по отношению к ВВП. Как результат в 2007г. совокупные доходы бюджетной системы РФ достигли максимума за последние 10 лет, превысив отметку 40% ВВП, а в структуре бюджета доля налоговых поступлений составила 61% ВВП. Механизмом воспроизводства бюджетного профицита было постоянное увеличение конъюнктурных доходов бюджетов всех уровней на фоне довольно сдержанного роста расходных обязательств.

Общий рост налоговых доходов бюджетной системы объясняется ростом цен на товары российского экспорта — нефть, газ, цветные металлы и лес, а также увеличением поступлений по налогу на прибыль, связанное с улучшением финансового положения предприятий внутри страны. Вклад в положительную динамику налоговых доходов бюджетов внесли также рост поступлений от налога на добычу полезных ископаемых и рост доходов от внешнеэкономической деятельности, ставшие результатом благоприятной динамики цен на энергоносители (рис 1.).

В свою очередь динамика расходной части (в долях ВВП) бюджетов всех уровней власти в 2000—2002 гг. практически повторяла динамику их доходов и составила 34,3% и 36,3% от ВВП, тогда как с 2002 по 2004 г. наблюдалась тенденция отставания расходов всех бюджетов от роста ВВП. Рост доходов бюджета расширенного правительства при сокращении его расходной части по отношению к ВВП способствовал росту профицита бюджета с 8,1% ВВП в 2005 г. до 8,5% ВВП в 2006 г. При этом в 2007 г. рост расходов бюджетной системы опережал рост ее доходов и составил 34,1% ВВП и по сравнению с показателями предшествующих лет составил 2004,9 млрд. рублей (6,1% ВВП). Наиболее заметные изменения в сторону повышения коснулись таких разделов, как «Жилищно-коммунальное хозяйство» (рост с 2,2 до 2,4% ВВП), «Образование» (с 3,7 до 3,8% ВВП) и «Здравоохранение и спорт» (с 2,6 до 2,8% ВВП), что объясняется началом реализации национальных проектов.

Существенное влияние на бюджетно-налоговую политику оказал начавшийся мировой экономический кризис. Так, если благодаря существованию устойчивого профицита в предыдущие годы 2008 г. тоже оказался профицитным, но уже снизился с 6,1% до 4,8% от ВВП, то в 2009 и 2010 годах бюджет оказался дефицитным и составил в 6,3% ВВП и 3,5% ВВП соответственно.

В кризисный период структура бюджетного дохода показывает устойчивую динамику роста налогов, а именно налога на добавленную стоимость, составивший в 2008 г. 5,1% от ВВП, 2009 г. – 5,2% ВВП, 2010 г. – 5,6% ВВП, налога на доходы физических лиц, показавший в 2008 г. 4% ВВП, 2009 г. – 4,3% ВВП, 2010 г. – 4% ВВП. Снижение налога на прибыль говорит о снижении предпринимательской активности, так в 2008 г. он составлял 6% от ВВП, а уже в 2010 – 3,9% ВВП.

С целью поддержания социальной и экономической стабильности в кризисный период Правительство РФ увеличило бюджетные расходы. Так в 2008 г. расход бюджета составил 13989,2 млрд. рублей (33,6% ВВП), в 2009 г. – 16048,3 млрд. рублей (41,1% ВВП), а в 2010 - 17616,6 млрд. рублей, что составило 39,2% от ВВП.

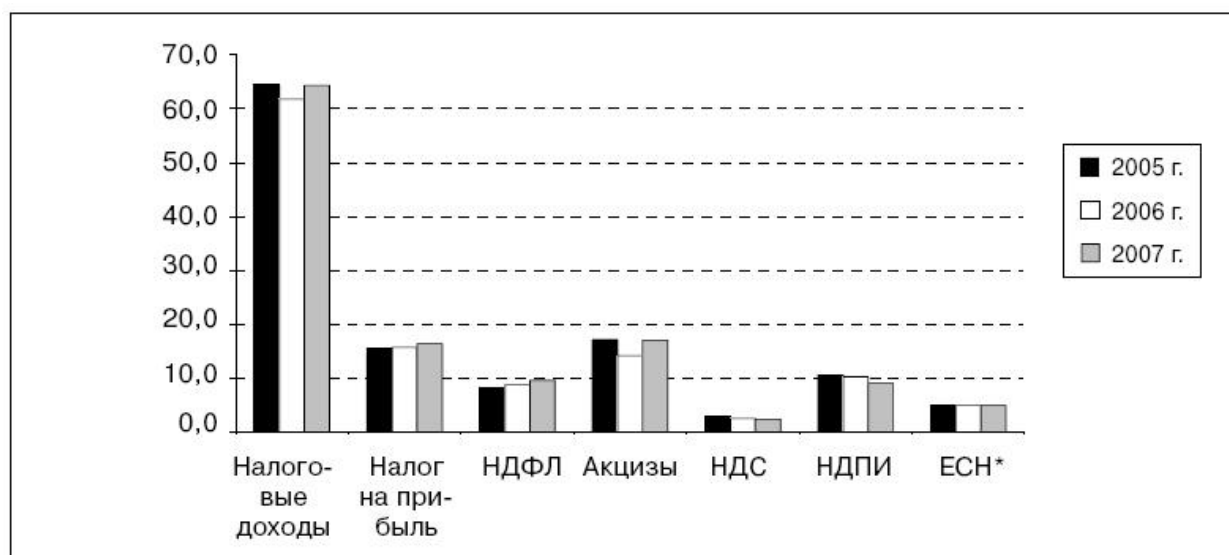
Рассматривая структуру расхода бюджета, можно увидеть снижение расходов государственных средств на поддержку жилищно-коммунального хозяйства в 2008 г. он составил 2,8% ВВП, в 2009 г. – 2,6% ВВП, а к 2010 достиг – 2,4% ВВП и на поддержку национальной экономики снизился с 5,4% ВВП в 2008 году до 3,4% ВВП в 2009 году (к 2010 году этот показатель достиг почти уровня 2008 года и составил 5,2% ВВП). А расходы федерального бюджета на социально-культурные мероприятия наоборот росли, так на поддержку образования в 2008 г. было выделено 1665,5 млрд. рублей, что составляет 4% ВВП, в 2009г. - 4,5% ВВП, к 2010 – 4,2% ВВП, на здравоохранение и спорт было потрачено в 2008 г. 3,7% ВВП, в 2009 г. – 4,22% ВВП, в 2010 г. – 3,8% ВВП. Также на проведение социальной политики Правительство РФ увеличило свои расходы с 8,6% ВВП в 2008 году до 13,7% ВВП в 2010 году.

Подводя итог всему выше рассмотренному можно сказать, что бюджетная политика России является дискреционной, планируя достижения целевых показателей доходов и расходов государственного бюджета и распределения его денежных ресурсов по приоритетным направлениям, которые определяются Президентом России в ежегодном Бюджетном послании Федеральному Собранию.

В ходе исследования доходной и расходной частей государственного бюджета была проанализирована их структура, динамика составляющих ее элементов. Поэтому можно отметить, что в период с 2000 по 2008 гг. доходы и расходы расширенного бюджета Правительства имели восходящую динамику. В части формирования доходной базы повышалась доля налоговой составляющей, что связано в первую очередь с переносом налоговой нагрузки с обрабатывающего на сырьевой сектор. Стабильный период развития национального хозяйства с 2000 по 2008 гг., позволил увеличить и расходную

часть консолидированного бюджета. В нем преобладают расходы на финансовое обеспечение социально-культурных услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства, затем следуют социальная политика, включая трансферты внебюджетным фондам, обеспечение обороны и безопасности, поддержка национальной экономики, включая развитие инфраструктуры.

Тем не менее, несмотря на успешное развитие всех самых значимых сторон бюджетной сферы в докризисный период, финансово-экономический кризис, разразившийся в конце 2008 года, дестабилизировал ситуацию на мировых рынках, что привело к падению доходов федерального бюджета в 2009 году и образованию его дефицита. Масштабные денежные вливания, совершенные в рамках антикризисной программы, и рост цен на нефть во второй половине 2009 года, позволили несколько ослабить негативные последствия для экономики и социальной сферы.



Источник: Министерство финансов РФ

Рис.1. Доля налоговых поступлений в суммарных доходах бюджета правительства в 2005-2007гг., %

### Литература

1. Е.Т. Гайдар. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000—2007. — М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. — 1328 с.
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. - URL:<http://www.minfin.ru>. Дата обращения: 20.03.2012

## **Развитие экономической системы: от трансформации к модернизации**

При разработке стратегии развития экономики России огромный интерес представляет исследование категорий «трансформация» и «модернизация». В этой связи необходимо выделить основные этапы эволюции трансформационной экономики и обосновать модернизационный вектор как приоритетную направленность функционирования российской экономики. Эти проблемы будут рассмотрены в данной статье.

Развитие любой экономической системы объективно предполагает сочетание этапов эволюционного развития и качественной модернизации, а переход от одного зрелого состояния экономической системы к другому идентифицируется как трансформация, то есть качественное изменение ее структуры, взаимосвязей элементов и механизма их воспроизводства, детерминирующее разрушение прежнего системного фундамента.

Модернизация категориально характеризуется как переходный этап между системными трансформациями, как точка бифуркации, вблизи которой, накапливаемые эволюционные изменения обеспечивают качественное обновление состояния системы, создающее потенциал для выхода на более высокий уровень ее развития. Переход от модели восстановительно - догоняющего развития к адекватному формирующейся неэкономике инвестиционно-инновационному типу экономического роста обеспечивается реализацией модернизационного вектора экономического развития.

Идентификация современного этапа экономического развития России как перехода от трансформации к модернизации, содержательно характеризуемого как повышение национальной конкурентоспособности и усиление инновационности экономики, основывается на различиях в иерархии целей, инструментов, приоритетных направлений, а также трактовке причин макроэкономической нестабильности, роли государства и рынка, месте социальных ориентиров в иерархии целей экономической политики, последовательности и темпах преобразований.

Сравнительный анализ многообразных вариантов трактовки категории «трансформационная экономика» показывает, что в зависимости от объекта и предмета исследования она рассматривается как этап, результат, система, изменение. При этом трансформационная экономика - это особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует в период перехода общества от одной зрелой исторической ступени к другой, то есть представляет собой промежуточное состояние общества, отражая циклический характер экономического развития.

Проблема теоретического осмысления экономических трансформаций, происходивших с разной степенью интенсивности на всех этапах развития общества, имеет длительную историю. Эволюция любой экономической системы как объективный процесс с необходимостью предполагает этап



обновления, который в современных условиях развивается в направлении модернизационно-инновационного вектора.

Современный этап эволюции постсоциалистических экономик представляет собой переход от трансформации, исчерпавшей себя в процессе перехода от административно-командной экономики к формированию основ рыночной системы на основе решения основных задач - либерализации, приватизации и финансовой стабилизации, к модернизации, на основе эффективного функционирования запущенного рыночного механизма, обеспечивающего высокий уровень социально-экономического развития и национальной конкурентоспособности.

Традиционные представления категории «трансформация» (от позднелатинского «transformation» - превращение) исключают долгосрочные процессы долгосрочных изменений, результат которых еще нельзя предвидеть, поэтому суть заключается в трактовке трансформации как качественного изменения структуры системы, изменения структуры связей элементов и механизма их воспроизводства, что разрушает системный фундамент. Модернизация в широком смысле выступает в качестве «переходного» этапа между системными трансформациями, в процессе которого накапливаемые изменения позволяют улучшить состояние системы, что в дальнейшем создает потенциал для выхода на более высокий уровень ее развития, другими словами, осуществления преобразований эволюционных - через модернизацию.

Проведенный сравнительный анализ трансформации и модернизации позволил выявить критериальные характеристики этих процессов и на этой основе их четко разграничить (таб. 1).

Таблица 1.

Сравнительный анализ трансформации и модернизации

Критерии	Процесс	
	Трансформация	Модернизация
Основная цель	Построение рыночной экономики	Достижение высокой конкурентоспособности системы
Задачи	Приватизация, финансовая стабилизация, либерализация	Снижение издержек производства за счет генерации и внедрения инновационных технологий
Характер и скорость изменений	Преимущественно революционный, высокая скорость изменений	Преимущественно эволюционный, постепенность и продолжительность изменений
Устойчивость элементов системы	Элементы системы неустойчивы. Кризис	Элементы устойчивы, но требуют определенных взаимосвязей
Виды структурных изменений	Институциональные, изменения регулирующего механизма (план - рынок)	Институциональные, технологические, инновационные, снижение сырьевого сектора
Инновационность изменений	Отсутствует	Высокая

*Источник:* составлена автором в процессе сравнительного межкатегориального анализа.

Объективно в России существуют вполне конкретные препятствия на пути ускоренного экономического развития, проявляющиеся в укоренении неэф-

фективных институциональных образований: неблагоприятный деловой климат, обременительная государственная финансовая система, неэффективная структура экономики. Логика модернизационного вектора экономического развития России детерминирует необходимость обеспечения долгосрочной устойчивости, инноватизации, гуманизации, управляемости, гармоничности сочетания результатов развития в интересах всех участников отношений, включая государство.

Термин «модернизация» означает, если понимать его буквально, приведение чего-либо в соответствие с современным положением дел. Последнее означает, как нетрудно догадаться, то из современных положений дел, а их всегда множество, которое трактуется как наиболее передовое, результативное. Между тем с «модернизацией» мы снова оказались в типичной для России ситуации, для которой характерны как недовольство, так и попытки усовершенствовать что-либо, вызывающее его. Столь же характерны взаимная глухота, радикализм общества и следующая за ним историческая пауза до очередного модернизационного приступа.<sup>82</sup>

При этом Г.Сатаров использует термин «модернизационные циклы» и отмечает, что эти циклы в России повторяются регулярно. Однако не все накопившиеся проблемы разрешаются. Чтобы эти проблемы были устранены, необходимо определить модернизационный вектор и выделить элементы процесса модернизации.

В современных условиях модернизационный вектор представляет собой формирование особого типа поведения экономических субъектов, направленного на качественные прогрессивные изменения существующих институциональных форм, обновление и улучшение технологических основ жизни общества. С этих позиций, модернизацию можно рассматривать как совокупность общественных и технологических перемен, обеспечивающих выход страны на соответствующий современной цивилизации постиндустриальный уровень экономического развития, выступающую инструментом ускорения экономической динамики вне зависимости от причин, обусловивших необходимость его применения. Это позволяет определить модернизацию в широком смысле как скоординированные усилия по достижению национальной конкурентоспособности в постиндустриальном мире.

Исходя из этого, можно выделить следующие составляющие процесса экономической модернизации:

- системную модернизацию, представляющую собой обновление самих принципов функционирования национальных экономических систем: совершенствование базовых принципов организации экономики, таких как развитие конкурентной среды, либерализация экономических процессов и поощрение частнопредпринимательской инициативы, деbüroкратизация экономики и др.;
- разработку эффективного комплекса мероприятий по совершенствованию национальных экономик, в частности диверсификацию, повышение доли в ВВП отраслей, производящих продукцию с высокой

---

<sup>82</sup> Сатаров Г. Прологомены к последней модернизации в России // Вопросы экономики. 2011. №5. С.5.

добавленной стоимостью, структурные преобразования. В рамках системной модернизации экономических отношений целесообразно выделить отдельное направление - структурную модернизацию, которая осуществлялась конкретными методами государственного регулирования, в частности, в области промышленной и инновационно - структурной политики. Это обуславливает задачи, связанные с оптимизацией структуры национальной экономики и ВВП, направленной на снижение сырьевой ориентации, увеличении доли прогрессивных (инновационных) отраслей;

- институциональную модернизацию, включающую два уровня реализации: структурную дифференциацию (разделение) институтов экономической системы - то есть формирование новых национальных институтов рыночной экономики, выполняющих строго определенную функцию и одновременно тесно взаимосвязанных и взаимодействующих между собой (например, институт государственно-частного партнерства) и развитие уже имеющихся институтов с повышением их доли в хозяйственном комплексе до уровня, адекватного современным условиям модернизации; деблокирование институциональных барьеров;

- технологическую и промышленную модернизацию производительных сил, включающую повышение уровня технологического развития национальной экономики, развитие отраслей «новой экономики», обновление основных фондов в реальном секторе, снижение энерго- и материалоемкости ВВП, повышение производительности труда, оживление инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.

Экономико-теоретический анализ модернизации как экономического явления предполагает выделение ее предпосылок как исходных причинных условий, экономической обстановки, объективно предполагающих изменение сущностных характеристик протекающих экономических процессов. Следует отметить, что еще на этапе достигнутой макроэкономической стабилизации (1999-конец 2008 гг.) развития в экономике России сложились четко тестируемые объективные предпосылки перехода от трансформации к модернизации, агрегируемые в следующие блоки:<sup>83</sup>

1) институциональные - достижение целостности институционально - правовых основ функционирования экономики на рыночных принципах; формирование товарных и факторных рынков, а также всех элементов рыночной инфраструктуры (банковского и ипотечного кредитования, страхования и перестрахования, консалтинга, аудита и др.);

2) макроэкономические - таргетирование инфляции, повышение коэффициента монетизации ВВП, снижение налогового бремени, стабильные темпы экономического роста, высокая положительная динамика инвестиционной активности всех экономических субъектов, прежде всего, государства;

3) финансовые - накопление отечественного промышленного и финан-

---

<sup>83</sup> Рустамов Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик // Вопросы экономики. 2009. №7. С.88.

сового капитала, приток иностранных инвестиций, аккумуляция государством значительных доходов в стабилизирующих фондах;

4) социальные - повышение качества человеческого капитала, формирование рыночной ментальности населения и предпринимательской активности и др.

Разработка стратегии, под которой следует понимать траекторию изменения институтов и экономической политики, соединяющую текущее состояние с желательным является необходимым условием проведения модернизации и выработки направлений повышения конкурентоспособности страны. Так как конкурентоспособность является комплексным явлением, то необходимо формировать многофакторные конкурентные преимущества, при этом изобилие традиционных факторов производства не является достаточным условием долгосрочного успеха. Определяющими условиями достижения внешней конкурентоспособности страны выступают инновации и повышение производительности используемых факторов производства. Более того, в целях повышения конкурентоспособности России необходим переход к новой экономической политике.

Думается, что модернизационный механизм предполагает учет и реализацию следующих направлений перехода к инновационному социально - ориентированному развитию: развитие человеческого потенциала; создание инновационной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику; диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития; закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России; расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России, повышение эффективности ее участия в мировом разделении труда; переход к новой сбалансированной модели пространственного развития российской экономики.

Таким образом, основными целями развития российской экономики выступают повышение конкурентоспособности, обеспечение высокого качества жизни, создание современных демократических институтов и развитого гражданского общества.

Вместе с тем, эффективная стратегия достижения этих целей должна предусматривать: расширение частной инициативы и конкуренции; эффективную и социальную промышленную политику; налаженное взаимодействие бизнеса, государства и общества; сильное (но не чрезмерно сильное) государство; повышение качества институтов (защищенность прав собственности, независимость и неподкупность судей, снижение уровня коррупции, укрепление законности, улучшение качества государственного управления); обеспечение высокого уровня человеческого капитала; создание инновационной экономики.

Однако эта перспектива на будущее. В современных условиях достижение этих целей возможно только при наличии сильной политической воли, укрепления институтов власти, собственности, объединения общества для решения поставленных задач.

## **Специфика социально-экономического развития регионов РФ**

Переход от административно-командной системы к рыночным отношениям в России способствовал существенным изменениям экономической природы регионов, которые продолжаются по настоящее время. В целом данные преобразования можно охарактеризовать как превращение региона из объекта управления в самостоятельный экономический субъект, основной задачей которого является организация воспроизводственных процессов в пределах собственных границ и выполнение социально-ориентированных функций.

Российская региональная экономика имеет свои особенности и историю развития [1]. Регионы превратились в отдельные «государства в государстве», где контроль осуществлялся только на уровне административно-политического механизма. Чтобы исправить сложившуюся ситуацию была применена бюджетная модель регулирования регионального развития.

Выбор указанной модели стал результатом успешного применения бюджетного регулирования при реализации рыночных реформ в Восточной Европе и других экономически развитых странах. Политика бюджетного перераспределения и другие инструменты фискальной политики являются наиболее действенными, а часто единственно доступными формами поддержки развития депрессивных регионов [2]. В России, в силу недостаточной проработки программ экономического развития, процедура распределения средств федерального бюджета и предлагаемых льгот превратилась из экономического рычага воздействия в административно-политический.

Серьезные проблемы были вызваны несовершенством механизма поступления бюджетных средств в регионы. В соответствии со сложившейся практикой они распределяются по двум каналам: региональному и отраслевому [5]. Государственная региональная политика должна быть направлена не на выравнивание бюджетных доходов между регионами за счет финансирования их дефицитов, а на инвестирование средств в наиболее экономически активные и обладающие потенциалом регионы. Это будет стимулом не только более успешно развивающимся регионам, но и заставит остальные регионы перестроиться на рыночные рельсы и перестать всецело, зависеть от поступлений из федерального центра. Приоритетным направлением в реализации государственной региональной политики должно стать не заявляемые потребности субъектов федерации, а состояние и возможности государства по софинансированию целевых программ развития регионов и институциональных изменений.

Эффективность региональной политики государства определяется не только наличием методологии и теории реализации экономических преобразований, но и наличием финансовых ресурсов для их осуществления [3]. Масштабы, формы и механизмы формирования и распределения финансовых ресурсов региональной политики во многом зависят от социально-

экономических факторов и политической ситуации как в государстве, так и регионах.

Формирование и расходование финансовых ресурсов региона может быть результативным при условии выполнения следующих принципов:

- переход от бюджетной формы федеральной поддержки текущих расходов субъектов к долгосрочной политике государственного перераспределения финансовых ресурсов с целью последовательного развития институциональной основы рыночной экономики регионов, стимулирования предпринимательской и инвестиционной активности;
- отказ от практики преобладания политических мотиваций при распределении средств федерального бюджета между регионами;
- целевое финансирование конкретных программ, имеющих соответствующее социально-экономическое обоснование;
- внедрение принципов «прозрачности» расходования финансовых ресурсов региональной политики;
- использование конкурсных принципов в процессе принятия решений о выделении федеральной финансовой поддержки;
- совершенствование законодательной базы в области финансово-бюджетных взаимоотношений федерального центра и субъектов федерации [4].

В рамках перечисленных целевых ориентиров региональное развитие должно представлять собой целенаправленную, институционально и законодательно оформленную деятельность, направленную на равномерное развитие субъектов и сглаживание социально-экономического дисбаланса [6].

Обострение проблем регионального развития России связано с первоочередной необходимостью устранения неоправданной неравномерности социально-экономического положения регионов, потребностью освоения природных ресурсов, поддержания экологического равновесия, совершенствования территориальной структуры хозяйства, обеспечения занятости населения и т.д. В этих условиях оправдано использование новых эффективных методов воздействия на экономику, в частности программно-целевого прогнозирования, которое позволяет квалифицированно и надежно, в сжатые сроки решать стратегические проблемы развития отдельных районов в увязке с единой региональной политикой государства.

Состав и структура комплексной программы социально-экономического развития региона представляют собой перечень и взаиморасположение разделов, отражающих содержательную и функциональную характеристики принятого к реализации программного проекта.

В условиях рыночных отношений управление государственными региональными программами не должно ограничиваться существующими органами исполнительной власти — могут утверждаться на договорных началах специальные государственные, частные, смешанные независимые компании, консорциумы, агентства со специальными полномочиями и ответственностью [7].

### Литература

1. Агарков С.А. Стратегические приоритеты инвестиционного развития индустриального региона в условиях реформирования экономики – М.: Экономика, 2003 – С. 216.
2. Горегляд В.П. Перспективы и тенденции развития бюджетной системы Российской Федерации. М., Издательство РАГС, 2002 – С. 174.
3. Курьянова Т.В. Становление региона как самостоятельного экономического субъекта. Региональная экономика: теория и практика, М., 2007.
4. Курьянова Т.В. О совершенствовании программ регионального развития. Проблемы экономики №4, М., 2007.
5. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М., УРСС, 2001 – С. 27.
6. Зернаев А.С., Научно-исследовательский Университет «БелГУ», Проблемы и пути социально-экономического развития регионов РФ: теоретические аспекты
7. Региональные программы развития регионов, <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/regionalnaya-programma.html>

## **Особенности венчурного инвестирования в России и в Саратовской области**

Венчурное инвестирование, как возможная концепция организации финансирования, было разработано в 50 - 60 годы XX века Томом Перкинсом, Юджином Клейнером, Франком Кофилдом, Бруком Байерсо и др. Основными принципами являлись создание партнерств в виде венчурных фондов, сбор денег у партнеров с ограниченной ответственностью, установление правил защиты их интересов и использование статуса генерального партнера. Таким образом венчурный капиталист - это посредник между коллективными инвесторами и предпринимателем, который самостоятельно принимает решение о выборе того или иного объекта для инвестирования, участвует в работе совета директоров, но окончательное решение о целесообразности и размере инвестиций принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. Соответственно, получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит коллективным инвесторам, а не ему лично. Он имеет право рассчитывать только на часть этой прибыли.

Венчурный капитал – это долгосрочный, рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компании с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже от их продажи.

Важная особенность венчурного инвестирования заключается в том, что инвестор, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций компании (во всяком случае, при первичном инвестировании). Расчет строится на эффективном менеджменте со стороны авторов проекта. В связи с этим существует постулат венчурного инвестирования – «Инвестиции не в компании, инвестиции в команду». Чаще всего, венчурное инвестирование - это вложение денежных средств или материальных активов в развитие начинающего бизнеса, крайне редко венчурные фонды идут на финансирование уже состоявшихся проектов. Однако венчурное инвестирование применяется по отношению не к обычному бизнесу, связанному с торговлей или оказанием услуг, а, как правило, используется для реализации высокотехнологичных бизнес-проектов (Intel, Apple, Sun Microsystems, Facebook, Yahoo, Вконтакте и др. начали свое развитие именно с участием венчурного капитала).

Институт венчурного инвестирования в развитых странах представляет собой важнейший источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности.

В России венчурное инвестирование только начинает развиваться. В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р было создано ОАО «Российская венчурная компания» (РВК) - государственный фонд фондов и институт развития Российской



Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

Основные цели деятельности ОАО «РВК» — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом, а также роль государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации.

Уставный капитал ОАО «РВК» составляет 30 011,3 млн.рублей (100% капитала РВК принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом РФ).

РВК осуществляет вложение средств через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. В настоящее время количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло двенадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), а их совокупный размер — 26,1 млрд рублей.

Долевое участие ОАО «РВК» в фондах превышает 16 млрд. рублей. Число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний в декабре 2011 года достигло 101. Совокупный объем проинвестированных средств — 9,1 млрд рублей.

Особенности функционирования венчурного капитала и его направленность преимущественно на наукоемкие инновационные проекты не могут не вызывать интереса, в том числе и региональных властей, тем более в условиях недостатка бюджетного финансирования научно - технической сферы и необходимости развития внебюджетных источников инвестиций в инновации. Так, Российской венчурной компанией подписано 26 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации.

В декабре 2007 года в целях развития инновационной составляющей экономики Саратовской области был создан Закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области». Саратовская область входит в число наиболее экономически развитых областей Приволжского Федерального округа и решение о создании регионального венчурного фонда должно послужить катализатором развития инновационной деятельности региона.

Общая стоимость паев составила 280 млн. рублей. Половина средств фонда приходится на государственные средства (70 млн. рублей - средства федерального бюджета и 70 млн. рублей – средства областного бюджета), другая половина предоставлена частными инвесторами в лице ОАО ВТБ и ЗАО ВТБ 24, средства которых привлечены управляющей компанией Фонда ЗАО «ВТБ Управление активами».

Срок действия фонда рассчитан на 7 лет, по истечении которых основные элементы региональной системы венчурного инвестирования должны выйти на устойчивый режим саморазвития. Основной деятельностью Фонда является

предоставление инвестиций в виде вклада в акционерный или уставный капитал малых предприятий, которые ориентированы на разработку, освоение и производство высокотехнологичной продукции в любой отрасли экономики. Инвестиции предоставляются предприятиям на ранних стадиях развития и не могут превышать 42 млн. рублей в одну компанию.

За время существования фонда было изучено более 150 проектов. На сегодняшний день из средств фонда проинвестированы только два:

- Проект ООО «Нефтесклад №1» (Нео-синтез) в размере 50 млн.рублей (40 млн.рублей в апреле 2009 года и 10 млн. рублей в 2010 году).

Результатом стало строительство и введение в эксплуатацию завода по переработке нефти. В августе 2011 года переработана первая партия нефти (500 тонн), в сентябре того же года заключены первые контракты по реализации нефтепродуктов на общую сумму 1,2 млн.рублей.

- Проект ООО "Биоконверс" в размере 45 млн. рублей (2011 год).

В настоящее время завершено технологическое проектирование завода, заканчивается проектирование строительной части. В текущем году запланирована сдача объекта в эксплуатацию.

Кроме того, Фондом оцениваются экономические составляющие проекта «Кифопластика» (производство хирургического высокотехнологичного инструментария для кифопластики), в том числе проведены анализ технологии проекта и предварительные переговоры с Фондом «Сколково» в рамках подготовки проекта к экспертизе для получения статуса участника Фонда Сколково.

Однако большая часть проектов была отклонена в виду низкой прогнозируемой доходности и высоких рисков. Например, проект «Глиссада – М» (разработка и внедрение в гражданскую авиацию лазерной визуальной курсоглиссадной системы посадки самолетов) - по причине риска не достижения целевых показателей доходности к моменту выхода Фонда из проекта в 2014 году.

Таким образом, за 5 лет функционирования регионального венчурного фонда большая часть средств бюджета остается не востребованной, не работает на развитие экономики региона, инновационные проекты – не получают поддержки, а в тоже время ЗАО «ВТБ Управление активами» хранит средства в государственных ценных бумагах и получает дивиденды. Хотя в этом прослеживается не только вина отдельной управляющей компании - существующие инструменты государственной поддержки инновационных проектов направлены на безрисковое малое и среднее предпринимательство. А это противоречит самому смыслу венчурного инвестирования.

Сам механизм — закрытый паевой фонд (ЗПИФ) — не предполагает рискованных капиталовложений, то есть противоречит смыслу всей работы венчура. Для венчурных фондов предусмотрены те же ограничения, что прописаны для рынка ценных бумаг. В первую очередь это закрытость информации, что влечет за собой отсутствие дополнительных инвестиций.

Справедливости ради стоит отметить, что и статистика работы иностранных венчурных фондов также не показывает высокой доли

финансирования проектов. Так, венчурный фонд Draper Fisher Jurvetson, с суммой чистых активов в 7 млрд. долларов финансирует 18 проектов из 30 тыс. предложенных (или 0,06% от общего количества поступивших проектов).

Несмотря на обозначенные проблемы, связанные с венчурными инвестициями в Саратовской области, именно благодаря этим нововведениям и активному участию региональной власти и частного капитала в переустройстве экономики на территории региона появилась возможность финансирования и запуска инновационных предприятий без применения аутсорсинга. Этот опыт является положительным и необходимым для возможного расширения источников финансирования инновационной сферы в лице пенсионных фондов и страховых компаний. Развитие венчурных инвестиций в перспективе будет способствовать увеличению налоговых поступлений в региональный бюджет и созданию дополнительных рабочих мест, что в нынешних экономических условиях является немало важным.

Таким образом, поступательное развитие венчурного инвестирования в российских регионах, включая совершенствование законодательства в данной области, содействие органов власти различного уровня и заинтересованность бизнеса, стимулирует экономическую активность, направлено на внедрение передовых технологий, что в своей совокупности должно обеспечить увеличение внутреннего регионального продукта, других макроэкономических показателей отдельных регионов и, как следствие, страны в целом.

#### **Литература**

1. Бунчук М. Роль венчурного капитала в финансировании малого инновационного бизнеса. Технологический бизнес. 1999. №1.
2. Замятина Н.В. Инновационный аспект региональной политики. Экономист. – 2009. – № 9.
3. Левашов А. «Счетная палата: РВК «маринует» деньги в банках»: <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2010/08/17/405455>.
4. Электронный ресурс: [www.rusventure.ru](http://www.rusventure.ru) официальный сайт ОАО «Российская венчурная компания».

## **Денежно-кредитная политика ЦБ РФ в современных условиях**

Денежно-кредитная политика ЦБ РФ является составной частью государственного регулирования экономики.

Совокупность мероприятий денежной политики, определяющей изменения денежной массы, и кредитной политики, направленной на регулирование объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей рынка ссудных капиталов, получила название денежно-кредитной политики. Ее цель – регулирование экономики путем влияния на состояние денежного обращения и кредита.

Проведение согласованной и взвешенной денежно-кредитной политики – важнейший аспект управления экономикой, от которого во многом зависит успех проводимых в России рыночных реформ и дальнейших структурных преобразований. Тенденции, характерные для российской экономики в последнее время носят в основном положительную направленность. Сохранение позитивной динамики ВВП, укрепление платежного баланса и рост золотовалютных резервов возможны только в условиях стабильной макроэкономической ситуации и соответствующих показателей денежной сферы. Тем не менее, до сих пор, как в финансовом, так и в реальном секторе экономики ощутимы последствия кризисов, происходивших в стране в период перехода к рыночным отношениям. В этой связи объективно возрастает значение и роль грамотной денежно-кредитной политики в сохранении положительных тенденций и создания предпосылок для дальнейшего экономического роста.

Денежно-кредитная политика ЦБ РФ может быть направлена на стимулирование кредита и денежной эмиссии, либо на их сдерживание и ограничение. В результате первой увеличиваются ресурсы коммерческих банков, которые при выдаче кредитов увеличивают общую массу денег в обращении. Вторая вызывает ограничение возможности коммерческих банков по выдаче кредитов и влияет на насыщение экономики деньгами.

При проведении денежно-кредитной политики ЦБ использует комплекс инструментов, которые можно классифицировать по форме воздействия на прямые и косвенные; объектам воздействия – предложение денег и спрос на деньги; характеру регулируемых параметров – количественные и качественные.

В целях организации наличного денежного обращения на территории РФ на Банк России возложены следующие обязательства: прогнозирование и организация производства, перевозка и хранение банкнот и монет, а также создание их резервных фондов; установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных организаций; установление признаков платежеспособности денежных знаков и порядка замены

поврежденных банкнот и монет, а также их уничтожения; определение порядка ведения кассовых операций.

Регулирование денежного обращения, возлагаемое на Банк России, осуществляется путем использования общепринятых в рыночной экономике инструментов: изменения процентных ставок по кредитам коммерческим банкам, резервных требований и проведения операций на открытом рынке.

Реформирование банковского сектора будет способствовать реализации программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, прежде всего преодолению сырьевой направленности российской экономики за счет ее ускоренной диверсификации и реализации конкурентных преимуществ. На следующем этапе Правительство РФ и Банк России будут считать приоритетной задачей эффективного позиционирования российского банковского сектора на международных финансовых рынках.

Тенденция повышения привлекательности национальной валюты явилась следствием того, что под влиянием глубокой трансформации в российской экономике задачи денежного оборота значительно изменились и требовалось их кардинальное решение.

В условиях увеличения денежного предложения ужесточаются меры по регулированию денежного оборота в зависимости от состояния платежного баланса и государственного бюджета страны. Существенное значение имеет рост удельного веса «длинных» денег в структуре денежной массы, что оказывает понижающее воздействие на динамику скорости обращения. Постепенное усиление монетизации экономики выступает как фактор, способствующий снижению скорости обращения денег. Формирование способности адекватной реакции субъектов производственного сектора экономики во многом зависит от поведения ЦБ и его кредитной политики.

Формированию денежной массы в объемах, необходимых для удовлетворения экономически обоснованного спроса на национальную валюту, способствует и тенденция к увеличению денежного мультипликатора.

Тенденции к глобализации мирохозяйственных связей и превращению национальных экономик отдельных стран в единую мировую экономику сильно воздействуют на денежный оборот в России. Усиливаются процессы перелива капитала; рабочей силы, товаров и услуг. По мере формирования мировых рынков капитала и развития техники оформления различных финансовых операций кредитными институтами происходит устранение валютных ограничений. Последовательное снижение уровня инфляции и устойчивость валютного курса стали базовыми условиями повышения доверия к национальной валюте и предпочтения экономическими агентами активов в российских рублях по сравнению с активами в иностранной валюте.

В России исторически сложилась долларизация, которая с самого начала противоречила не только национальным интересам, но и характеру внешнеэкономических связей страны; сейчас она приходит в столкновение и с ведущими тенденциями мировой валютной конъюнктуры. В мире идет постепенный отказ от доллара, а его гипертрофия в мировой валютной системе

оборачивается нестабильностью для его держателей. Как следствие, рубль не раз оказывался недооцененным по отношению к доллару даже не в кризисное время, что вело к утере части национального богатства России при товарообмене и к занижению реальной стоимости ее активов, приобретаемых иностранными инвесторами при капиталовложениях в ее экономику и при приватизации.

Таким образом, денежное обращение в России нуждается в оздоровлении, без этого не добиться реального экономического подъема. Но не следует в нынешних условиях проводить каких-либо радикальных денежных реформ, включая и возврат к золотому стандарту.

С традициями радикализма укрепить доверие экономических субъектов и всего населения к деньгам весьма затруднительно. Укрепление же этого доверия и является главной задачей денежной политики в России. Нужны аккуратные, но твердые меры, направленные на постепенное вытеснение бартера, зачетов, денежных суррогатов, сокращение общей суммы внутренней задолженности. Система расчетов в России стала каким-то вариантом финансового рынка, она приносит крупные доходы, а не простые минимальные комиссионные, как в цивилизованном обществе. Все это должно быть устранено. Сдерживание инфляции и снижение уровня процентных ставок во всех секторах финансового рынка - важнейшее условие укрепления российских денег. Из других мер на макроуровне следует назвать повышение показателя «монетизации», регулирование валютного курса рубля и борьбу с «бегством» капитала, сокращение долларизации внутреннего оборота с перспективой полного вытеснения доллара из этой сферы. Денежная реформа для данной обстановки не является подходящим методом оздоровления. При благоприятном развитии экономики в ближайшем будущем Россия могла бы попытаться создать рублевую зону из числа стран, входящих в СНГ, организовать что-то вроде платежного союза и придать рублю некоторые функции международной валюты. Это послужило бы средством укрепления рубля и во взаимоотношениях со странами развитой рыночной экономики. Но все зависит от создания надежного денежного обращения внутри самой России. Шансы на повышение значимости рубля еще сохраняются, но реализовать их удастся только в случае достижения реальных успехов в денежной политике в ближайшие 2-3 года.

#### **Литература**

1. Антонов Н.Г. - Денежное обращение, кредит и банки: учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ. - 2003. - 342с.
2. Фетисов Г.Г. - Банк России: цели, задачи, проблемы // Деньги кредит. - 2005. - №2. - С.6-10.
3. [http://knowledge.allbest.ru/bank/2c0a65625a3ad68b5d53a88521216d27\\_1.html](http://knowledge.allbest.ru/bank/2c0a65625a3ad68b5d53a88521216d27_1.html)

## **Налог на роскошь как возможная перспектива модернизации российской экономики**

Налог на роскошь, который обсуждается российскими властями в течение многих лет, очень актуальный и острый вопрос. Примеров применения этого налога в истории немало. Так, в Древнем Риме показное богатство было под запретом (женщина не могла появляться на улице, если на ней было больше 200 г. золота), в эпоху Просвещения роскошь разрешили, но стали регулировать - взимать плату за излишества. Сейчас налог на сверхбогатство существует во многих странах мира: США, Франции, Великобритании, Хорватии, Италии.

Владимир Путин, отвечая в декабре 2011 г. на вопросы россиян в прямом эфире программы «Разговор с Владимиром Путиным. Продолжение», сообщил, что законопроект о налоге на роскошь может быть внесен в Госдуму в 2013 г. А в феврале, выступая на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), отметил: введение такого налога должно затронуть чрезмерное личное потребление, например, покупку огромных домов, больших земельных участков, самолетов, яхт, суперавтомобилей и стать «своего рода общественно признанной платой за отказ от инвестиций в развитие - в пользу сверхпотребления и тщеславия». То есть, если человек вынимает огромные средства из производства и они уже не идут на развитие экономики, пусть платит за это.

По данным РСПП, идею введения налога на роскошь поддерживают большинство россиян. Опрос Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенный при поддержке РСПП в феврале-марте 2012 г., показал, что сторонниками взимания данного налога являются примерно три четверти из 1750 опрошенных.

Сами богатые россияне, как свидетельствует опрос, в принципе, готовы платить налог на роскошь. Треть опрошенных бизнесменов говорят, что поддерживают его введение, еще 39% заявили, что «скорее поддерживают».

При этом 79% опрошенных членов РСПП сообщили, что налог на роскошь следует взимать в первую очередь с владельцев самолетов, вертолетов, больших яхт и катеров. О необходимости распространить этот налог на крупную недвижимость в России и за рубежом заявили 66% респондентов. Большие земельные участки и острова нужно также облагать этим налогом, - считает 63% опрошенных бизнесменов.

Две трети россиян, опрошенных ВЦИОМ, добавили в вышеперечисленные категории роскоши крупный капитал, большие денежные вклады в банках, накопления в зарубежной валюте, а также вложения в акции предприятий и ценные бумаги.

Между тем, представители РСПП говорят, что налог на роскошь не должен становиться инструментом, который отрицательно отразится на инвести-

ционной активности граждан. То есть предприниматели против дополнительного обложения доходов от банковских депозитов и ценных бумаг.

Кроме того, вместе с введением налога на роскошь бизнесмены просят снять административные барьеры, например, по регистрации недвижимости и включать в расходы компаний траты на благотворительность и социальные программы. Это, по их мнению, позволит снизить платежи по налогу на прибыль.

Также, по мнению экспертов РСПП, налог на роскошь целесообразно было бы распространить не только на граждан, но и на имущество, приобретаемое в рамках государственных закупок, и на юридических лиц (например, путем уплаты акциза). Это позволит ограничить потребление не только частных лиц и компаний, но и государства. Увеличение стоимости дорогого имущества на сумму акциза будет отражаться в бюджетной заявке. Появится возможность эффективнее контролировать траты чиновников. Кроме того, распространение налога на юридических лиц не позволит использовать обходные технологии, когда регистрировать объекты налогообложения роскоши будут на компании.

Однако, планы по введению отдельного налога «для богатых» еще в марте 2012 г. раскритиковали в налоговой службе: Федеральная налоговая служба (ФНС) не поддержала идею Минэкономразвития о вводе налога на роскошь применительно к большим квартирам и супермощным автомобилям.<sup>84</sup> В начале мая государственные чиновники согласились с ФНС, заявив, что целесообразнее было бы не вводить новый налог, а усовершенствовать старые.<sup>85</sup>

Решено, что богатые будут платить дополнительные средства в бюджет через повышенную ставку налога для автомобилей мощностью более 410 лошадиных сил, (предположительно с 2013 г. минимальная ставка составит 300 рублей за каждую лошадиную силу сверх нормы, причем повышенные ставки транспортного налога не будут применяться к машинам, выпущенным до 2000 года, и к спортивным авто), а также с помощью введения налога на недвижимость (предполагается, что для дорогой недвижимости система налогообложения с 2014 г. будет прогрессивной, при этом планируется установить ставки в зависимости от совокупной кадастровой стоимости всех объектов недвижимости в собственности физического лица в размере от 0,05% до 0,3%).

Однозначно оценить принятые решения до их претворения в жизнь и первых результатов пока трудно. Однако, уже сейчас можно сказать, что пока повышение ставок касается только физических лиц, есть возможность уйти от уплаты налога, перерегистрировав имущество на юридических лиц, под повышенный налог подпадают лишь около 2% автомобилей, налог на недвижимость, также не принесет в бюджет значительных дополнительных средств, в связи с чем можно сделать вывод: данные меры несут скорее элемент социальной справедливости, а не фискальной значимости.

---

<sup>84</sup> Баязитова А. ФНС не понравился налог на роскошь // «Известия». - 2012. - 13 марта.

<sup>85</sup> Информационное агентство «Интерфакс»: <http://www.interfax.ru/print.asp?sec=1447&id=243800>



## **Принципы управления интеллектуальным капиталом инновационной системы**

Для разработки эффективного и ориентированного на практику механизма управления интеллектуальным капиталом инновационной системы необходимо сформулировать принципиальные требования, применяемые к нему с учетом основных направлений развития теории менеджмента, управления персоналом, маркетинга, управления качеством продукции и конкурентоспособностью, кибернетики, синергетической теории, накопленного практического опыта, то есть сформулировать основные принципы управления интеллектуальным капиталом.

Разработка системы принципов требует уточнения их сущности, а также представления о взаимосвязи и взаимозависимости основных понятий и категорий управления. Принципы никогда не выступают как изолированные категории познания и характеризуются определенной степенью связности, взаимовлияния и взаимодополнения.

К общим управленческим принципам, рассматриваемым адаптивно к управлению интеллектуальным капиталом инновационной системы, можно отнести<sup>86</sup> принципы: научности, научной обоснованности управленческих решений, диалектичности, целенаправленности, функциональной специализации в сочетании с универсализацией, последовательности управленческих решений, централизованного управления в сочетании с самоуправлением, единства прав и ответственности, состязательности, единства этапов жизненного цикла интеллектуальной продукта, непрерывности управления, комплексности, совершенствования, полноты и достоверности информации, единообразия, релевантности.

С точки зрения задач формирования, развития и использования интеллектуального капитала важно прокомментировать ряд общих управленческих принципов с точки зрения их реализации применительно к управлению интеллектуальным капиталом (ИК) региональной инновационной системы (РИС).

Принцип научной обоснованности в данном случае предполагает, что управление интеллектуальным капиталом региональной инновационной системы должно базироваться на передовом опыте практиков и научно обоснованных положениях в области управления интеллектуальным капиталом, управления инновационными системами, управления региональными и национальными социально-экономическими системами и не противоречить известным законам, устанавливать объективные связи

---

<sup>86</sup> Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики: Автореф. дис. доктора экон. наук. Уфа, 2011. С. 16

содержательных элементов исследуемой области с другими категориями предметной области.

Принцип диалектичности предполагает, что изучаемые явления и процессы в исследуемой области (в нашем случае управление интеллектуальным капиталом инновационной системы) должны рассматриваться в динамике.

Принцип непрерывности управления интеллектуальным капиталом РИС обуславливается динамичностью явлений, как во внутренней, так и во внешней среде региона, требует постоянного мониторинга уровня и состояния ИК для своевременно выявления тенденций формирования, развития и использования ИК и своевременной, избегая потерь, корректировки процессов управления интеллектуальным капиталом региональной инновационной системы. Он обеспечивается «непрерывным наращиванием интеллектуального потенциала, для чего необходимо, чтобы инновационные процессы и освоение новой, более совершенной продукции осуществлялись непрерывно, причем каждый последующий инновационный процесс должен начинаться задолго до наступления спада в предыдущем»<sup>87</sup>. Инновационные процессы могут рассматриваться как в рамках региональной, так и национальной инновационной системы (НИС).

Принцип комплексности выражает, что управленческие решения в области управления ИК инновационной системы должны вырабатываться с учетом всех компонент ИК (человеческого, структурного, клиентского) на всех стадиях его цикла развития и аспектов внутренней и внешней среды РИС.

Принцип совершенствования заключается в постоянном совершенствовании механизма и функций управления ИК в зависимости от изменений внешних и внутренних условий и стратегии развития РИС.

Принцип состоятельности в управлении ИК РИС (НИС) наиболее продуктивно использовать в рамках: - конкурсного финансирования программ и проектов по формированию, развитию и использованию ИК, адресного предоставления льгот как субъектам РИС, так и РИС как субъекту НИС, - методологии оценки состояния и движения ИК РИС (НИС), которую целесообразно использовать как основу формирования пропорций финансирования и выделения льгот.

Принцип полноты и достоверности информации – необходимый атрибут для успешной реализации любой модели управления. От его реализации зависит успешность реализации практически всех рассматриваемых принципов управления ИК, поскольку от полноты информационного обеспечения процессов зависит качество и своевременность любых управленческих решений, тем более в таких сложных системах как РИС и НИС.

---

<sup>87</sup> Степанова А.Е. Интеллектуальный капитал как фактор развития инновационной экономики Дис. ...канд. экон. наук. Ставрополь. 2009. С. 49

Принцип единообразия особенно важен для проведения оценки ИК в РИС и разработки региональных стратегий и программ развития ИК, соответствующих единой национальной инновационной политике. Поскольку «федеральная и региональная инновационная политика – звенья единой инновационной системы управления, действующей в едином информационном и экономическом пространстве. Федеральные органы призваны выработать единую структурную, инвестиционную, финансовую, социальную, внешнеэкономическую, образовательно-культурную, а на этой основе – инновационную политику»<sup>88</sup>. Данный принцип предполагает также, что сравниваемые объекты должны оцениваться по одним и тем же показателям и по одной и той же методике. Это позволит обеспечить сопоставимость результатов индивидуальной оценки уровня формирования, развития и использования ИК различных регионов.

Принцип функциональной специализации в сочетании с универсализацией в исследуемой области приобретает следующее содержание. Реализуя механизм управления ИК РИС в принятии управленческих решений, с точки зрения универсализации следует обеспечивать соответствие стратегии и целей развития ИК РИС общим стратегии и целям развития ИК НИС, субъектом которой является РИС. При этом целевые показатели развития ИК РИС должны учитывать конкретные условия региона – имеющийся у него потенциал и ограничения с точки зрения возможностей формирования, развития и использования ИК как внутри РИС, так и для удовлетворения потребностей НИС в целом, что формирует функциональную специализацию РИС в рамках НИС (и возможно даже на глобальном уровне) в разрезе компонент ИК и стадий цикла его движения (формирование, развитие, использование).

Принцип релевантности означает, что используемая информационная база и механизм должны соответствовать решаемой проблеме. Особое внимание следует уделить в контексте данного исследования проблеме обеспечения релевантности информационной базы для любых управленческих решений регионального (национального) уровня. Проблемы в реализации данного принципа становятся заметны уже на этапе оценки состояния ИК инновационной системы региона, поскольку не существует единой, полной и комплексной региональной информационной базы данных именно по интеллектуальному капиталу. Выявлены лишь отдельные показатели официальной и независимой статистической отчетности, их формулировки и методики оценки могут отличаться, динамический ряд показателей часто бывает неполным внутри изучаемого периода.

Говоря об управлении интеллектуальным капиталом в РИС, которая относится к сложным системам, следует отметить необходимость применения в управлении принципов кибернетики: обратной связи,

---

<sup>88</sup> Матвиенко С.В. Теория и методология развития региональной экономики на инновационной основе Дис. доктора. экон. наук. Санкт-Петербург. 2007.

эмерджентности, выбора решения, декомпозиции, иерархии управления и автоматического регулирования, моделируемости управления<sup>89</sup>.

Реализуя принцип обратной связи в управлении ИК РИС, необходимо обеспечить обратную связь между взаимосвязанными и взаимодействующими субъектами и уровнями инновационных систем, без чего невозможна организация эффективного управления ИК РИС на научных принципах. Инновационные системы макро- и мезо-уровня являются открытыми, и замкнутость их обеспечивается только через контур прямой и обратной связи. Применительно к РИС данный принцип целесообразно трансформировать в принцип прямой и обратной связи, реализуя его как по вертикали, так и по горизонтали.

Принцип эмерджентности предполагает, что система управления ИК РИС будет более эффективно функционировать в том случае, если достижение частных целей субъектов рынка ИК низшего уровня способствует достижению глобального (общего) оптимума национальной и региональной инновационной системы (как подсистемы НИС).

При реализации принципа выбора решения, который предполагает, выбор из нескольких вариантов и учитывает взаимосвязанность и обусловленность количественных и качественных изменений изучаемых явлений и процессов, следует учитывать:

- наличие пороговых значений в пропорциях формирования, развития и использования ИК РИС по его компонентам;
- необходимость соблюдения приоритетов в использовании резервов формирования, развития и использования ИК РИС;
- необходимость совместного применения данного принципа с принципом оптимальности.

Поскольку РИС является сложной системой с многоуровневым управлением важно эффективно реализовать в управлении ИК принцип иерархии управления и автоматического регулирования. «В вертикальных разрезах такой системы управления должно обеспечиваться иерархическое взаимодействие между звеньями управления, принципиальной характеристикой которого является несимметричная передача информации «вниз» (деагрегирование, детализация) и «вверх» (агрегирование) по системе управления»<sup>90</sup>. По мере повышения уровня иерархии (субъект РИС и её инфраструктура и институциональной среды, РИС как субъект НИС, НИС) снижается оперативность принятия управленческих решений. Но они отличаются большим разнообразием. Существенно замедляют темп принятия решений анализ, сопоставление, разработка различных мероприятий, сложность которых повышается по мере повышения уровня иерархии.

---

<sup>89</sup> Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики: Автореф. дис. доктора экон. наук. Уфа, 2011. С. 16.

<sup>90</sup> Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова.- М.:ИНФРА-М, 1997, С.66-69.

Следует согласиться с Фасхиевым<sup>91</sup> в важности реализации принципа моделируемости управления для инновационных систем, который был предложен им как требование для построения модели управления уровнем ИК предприятия. Существенность данного принципа управления ИК возрастает на макро- и мезо-уровне, где он предполагает что управление ведется циклически на основе периодического выявления «узких мест», резервов, тенденций и закономерностей в изменении внутренней и внешней среды РИС (НИС). Осуществляется сравнение показателей формирования, развития и использования (цикл развития ИК) ИК РИС (НИС) с показателями состояния цикла развития ИК регионов-конкурентов (стран-конкурентов). Только после этого разрабатываются мероприятия, позволяющие повысить уровень ИК исследуемой РИС (НИС) до уровня наиболее успешных конкурентов.

Особую роль в управлении ИК играют принципы синергетической теории: нелинейности, неустойчивости, открытости, подчинение, определяющие целевой направленный характер самоорганизации системы<sup>92</sup>.

При управлении интеллектуальным капиталом РИС существенную роль играет реализация ряда принципов, в основе которых лежат принципы формирования и развития систем управления персоналом<sup>93</sup>:

- принцип перспективности – при формировании интеллектуального капитала следует учитывать перспективы социально-экономического развития региона;

- принцип оперативности – своевременное принятие решений по анализу, выявлению «узких мест» и совершенствованию управления интеллектуальным капиталом в рамках каждого субъекта и инновационной системы в целом, предупреждающих или оперативно устраняющих выявленные отклонения;

- принцип оптимальности – многовариантная проработка решений по анализу и совершенствованию управления интеллектуальным капиталом в РИС и выбор наиболее рационального варианта на основе критерия оптимальности, соответствующего конкретным условиям социально-экономического развития и стратегии инновационного развития региона. Данный принцип при выборе критерия оптимальности, по возможности, следует обеспечивать в сочетании с принципом экономической эффективности. Исключения, например, могут составлять решения, связанные с фундаментальными исследованиями, социальными программами развития ИК и т.п. Особенно сложно обеспечить сочетание указанных принципов на стадии формирования ИК, а наиболее доступно и целесообразно – на стадии использования ИК;

- принцип автономности в сочетании с централизованным управлением – в любых горизонтальных и вертикальных разрезах РИС должна обеспечиваться рациональная автономность субъектов РИС в сочетании: а) с

<sup>91</sup> Фасхиев Х.А.. Интеллектуальный капитал – основа инновационного развития предприятия // Инновации. №6. 2011. С. 36.

<sup>92</sup> Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики: Автореф. дис. доктора экон. наук. Уфа, 2011. С. 16-17.

<sup>93</sup> Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова.- М.:ИНФРА-М, 1997, С.66-69.

принятием стратегических решений в области инновационной политики в соответствии с инновационной политикой национальной инновационной системы; б) с принятием решений в области нормативно-правового регулирования в соответствии с федеральным нормативно-правовым регулированием в области инновационной деятельности и развития национальных и региональных инновационных систем;

- принцип согласованности – взаимодействия между иерархическими звеньями РИС (НИС) по вертикали, а также между относительно автономными субъектами РИС (НИС), её инфраструктуры и институциональной среды по горизонтали должны быть в целом согласованны с основными целями развития интеллектуального капитала РИС и синхронизированы во времени. В России до сих пор в региональной системе государственного управления не используются согласованно индустриальные, финансовые, кадровые, природно-экологические, информационные ресурсы, отсутствует система планирования поверх административных границ. Российские регионы развиваются хаотично, вне единого плана. Это привело к деградации БАМа, Севморпути и деиндустриализации ряда регионов<sup>94</sup>;

- принцип устойчивости – для устойчивого функционирования системы управления ИК необходимо предусматривать специальные локальные регуляторы в РИС, которые при отклонении от заданных целей формирования, развития и использования ИК РИС побуждают и мотивируют ключевых (относительно преодоления выявленных отклонений) субъектов РИС к регулированию системы управления ИК;

- принцип прозрачности – система управления интеллектуальным капиталом РИС должна обладать концептуальным единством, содержать единую доступную терминологию и информационную среду, отражающую как состояние РИС в целом, так и её участников. Деятельность всех субъектов РИС, её инфраструктуры и институциональной среды должна строиться на единых этапах, фазах, функциях для различных по экономическому содержанию процессов управления. Должна обеспечиваться прозрачность финансово-инвестиционных потоков на всех уровнях функционирования управления ИК РИС и НИС;

- принцип комфортности – должна обеспечивать максимум удобств для творческих процессов, обоснования, выработки, принятия решения.

- принцип адаптивности – обеспечить приспособляемость системы управления ИК к изменяющимся целям РИС и условиям её функционирования;

- принцип преемственности – предполагает общую методологическую основу управления ИК на разных уровнях РИС и национальной инновационной системы;

- принцип отбора специалистов в области управления ИК и инноватики, который обеспечивается через привлечение в систему управления субъектов

---

<sup>94</sup> Матвиенко С.В. Теория и методология развития региональной экономики на инновационной основе Дис. ...доктора. экон. наук. Санкт-Петербург. 2007. С. 88

РИС и её инфраструктуры и институциональной среды специалистов с высоким творческим потенциалом и интеллектуальными способностями, высоким уровнем обучаемости, с навыками и опытом командной и научно-исследовательской работы.

Сущность, содержание и функциональные роли человеческого, структурного и клиентского капитала РИС, а также формулировки ряда принципов управления интеллектуальным капиталом предприятия Чернолес<sup>95</sup>, Колпаковой<sup>96</sup>, Фасхиева<sup>97</sup>, которые были адаптированы для уровня РИС, переработаны и дополнены, позволили автору предложить следующие принципы управления интеллектуальным капиталом РИС: - принцип равноправного владения интеллектуальным капиталом субъектами РИС, субъектами её инфраструктуры и институциональной среды, и их работниками; - принцип равноправного владения потребительским капиталом в РИС, предполагает обеспечение более тесного сотрудничества с заказчиками, потребителями и поставщиками инноваций, более тесного их вовлечения в совместную деятельность в рамках РИС; - принцип приоритета стратегически важных целей увеличения человеческого капитала в сочетании с эффективным управлением структурным и клиентским капиталом РИС; - принцип выбора приоритетов стратегически важных направлений развития интеллектуального капитала РИС в сочетании с эффективным управлением (будут обеспечены, если стратегическая цель создания добавленной стоимости достигается путем реализации приоритетных инвестиций только в те управленческие решения, проекты, программы, субъекты, которые достигают стратегические цели развития РИС).

Адаптируя принцип ориентированности управления на удовлетворение требований рынка, который вытекает из целей деятельности производителей и потребителей инноваций, к управлению ИК на макро- и мезо-уровне следует в качестве требования к управлению ИК РИС (НИС) предложить принцип результативного развития, предполагающий ориентацию управления ИК на коммерциализацию инноваций, как результат его использования в данных инновационных системах. Его реализация приобретает особую актуальность при разработке стратегии развития ИК РИС (НИС) и реализации резервов его формирования, развития и использования.

Принципы управления интеллектуальным капиталом должны быть достаточно гибкими и реагирующими на изменение условий формирования и развития инновационных систем, что может выразиться в смене их приоритетов.

---

<sup>95</sup> Чернолес Г.В. Интеллектуальный капитал предприятия: стратегия управления и методика оценки: Дис. канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2009. С. 132

<sup>96</sup> Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики: Автореф. дис. доктора экон. наук. Уфа, 2011. С. 16-17.

<sup>97</sup> Фасхиев Х.А.. Интеллектуальный капитал – основа инновационного развития предприятия // Инновации. №6. 2011. С. 36

## **Функционирование сетевых организаций в современной российской экономике**

Современные тенденции экономического развития и характер бизнес-процессов свидетельствуют о том, что сетевой бизнес представляет собой одно из наиболее перспективных направлений развития мировой экономики, позволяющий с наибольшей эффективностью соответствовать динамике факторов внешней среды. Мировой опыт показывает, что данная проблема для России и её экономической системы должна быть гораздо важнее, чем для тех стран, где сетевая деятельность фирм стала практически повседневностью. Уже первые исследования проявлений сетевой деятельности в современной российской действительности, осуществлённые отечественными авторами, показали существенную неадекватность российской практики западной модели. В связи с чем неизбежно встал вопрос о границах применимости к российской реальности теорий, созданных в иной социальной и социокультурной среде.

Компании, которые понимают, что в ближайшем будущем сетевые технологии будут определять их конкурентоспособность, начинают внедрять их уже сейчас. Появление интернет-технологий, позволяющих выстраивать деловые отношения в Интернет-среде даёт возможность говорить о возникновении нового образа экономики, которая может быть названа «сетевой» или «интернет-экономикой». Иногда для её обозначения используется термин «виртуальная экономика».

Сама сетевая экономика представляет собой среду, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут с помощью интернет-технологий легко контактировать и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия. Основным предметом труда в сетевой экономике является информация. Это так называемая исходная, или первичная, информация. Именно на ее основе создается информационный продукт, нужный для пользователя. При налаживании прямых и оперативных контактов предприятий, поставщиков и заказчиков через Интернет эти связи могут превращаться в сотрудничество, направленное на коллективный поиск путей повышения эффективности по всей цепочке от спроса до потребления, а также совместного использования полученных выгод.

Сетевая экономика в России начала формироваться. В настоящее время её развитие имеет экстенсивный характер. Во многом это зависит от недостаточной эффективности управления сетевым бизнесом и в отсутствии сбалансированных механизмов повышения его инновационности.

Изучению данного вопроса посвятили свои труды ряд отечественных авторов: С.Б. Авдашева, Г.А. Ахинов, Л.Е. Басовский, Восколович, В.В. Глухов, В. Дементьева, Е.В. Егоров, Е.Н. Жильцов, В.Н. Казаков, С.Б.



Коробко, Т.В. Маринина, Н.В. Миронова, В.В. Радаев, Ю.П. Свириденко, В.А. Тупчиенко, Г.И. Хотинская и др.

Сеть как объект анализа исследователей была определена в конце 1970х годов, в результате первого эмпирического исследования IMP Group. Однако основа теоретического базиса для детального изучения сетевого феномена была заложена позже, в 1980-90х годах. Различные исследователи формулируют определение термина «сеть», исходя из различных предпосылок. Общепринятым является мнение, что сеть представляет собой свободную гибкую коалицию, управляемую из единого центра, который берет на себя выполнение таких важных функций, как образование альянсов и управление ими, координация финансовых ресурсов и технологий, определение сфер компетенции и стратегии, а также соответствующие вопросы менеджмента, развитие отношений с потребителями и управление связывающими сеть воедино информационными ресурсами<sup>98</sup>.

Особенность сетевой структуры – ее ориентация на использование активов партнеров по созданию потребительской ценности вместо сосредоточения всех необходимых активов внутри одной фирмы. При этом взаимодействие с партнерами строится на использовании рыночных механизмов, а не административных процедур. Согласно общей классификации сетевые структуры подразделяются на 3 основные формы: внутреннюю, стабильную и динамическую. Внутренние и стабильные сети наиболее приемлемы в зрелых отраслях, где требуются высокие капитальные вложения; динамические сети более подходят для низкотехнологичных отраслей с короткими циклами разработки продуктов и для развивающихся высокотехнологичных отраслей (например, электроника и биотехнология).

В России в 2011 г. на сетевые магазины пришлось примерно 32,3% оборота российского рынка товаров конечного потребления, в то время как на открытые рынки приходилось чуть более 10% продаж. Такая тенденция обусловлена строительством современных магазинов и торговых центров, ростом доходов населения и изменением его потребительской культуры. Операторы рынка прогнозируют, что в течение 3-4 лет российские сети увеличат долю рынка до 40-45% за счет вытеснения рыночной торговли.

Основной тенденцией сетевого бизнеса является тот факт, что если раньше обязательно существовала «цепочка» доведения продукта до потребителя: производитель – крупный дистрибьютор, который после занимался перепродажей и распространением товара в розничных сетях, то теперь эта «цепочка» укоротилась: производители работают непосредственно с торговыми сетями, что непременно сказывается на цене продаваемых продуктов, и в свою очередь увеличивает спрос покупателей на данные продукты в сетевых магазинах.

---

<sup>98</sup> Бережкова Е.П. Особенности управления сетевыми предприятиями // Российское предпринимательство. - 2007 – № 6. – С. 56-58

Увеличение информационной составляющей в стоимости товара неизбежно вовлекает потребителя в процесс производства стоимости. Таким образом, сам потребитель становится функционально полезным элементом в системе производителя и может рассчитывать на определенную долю коммерческого эффекта, получаемую в виде скидок, бонусов, подарков и т. д. Это способ производителя поделиться прибылью с потребителем и привлечь его.

При создании новых сетевых организации, а также при модернизации существующих, как правило, ориентация происходит на следующие основные потенциальные преимущества:

1) экономия на перемещениях участников совместной деятельности, что позволяет им существенно уменьшить затраты и создавать гибкие фирмы и виртуальные рабочие коллективы из исполнителей, которые не привязаны к определенному офису и могут поддерживать необходимый контакт друг с другом и заказчиками вне зависимости от своего географического положения;

2) создание внутрифирменного пространства, основанного на использовании сетевых технологий, в котором доступ сотрудников к внешним ресурсам практически не ограничивается;

3) коллективное формирование информационных ресурсов, связанное с простотой и оперативностью обмена сообщениями для групп и коллективов практически любого размера.

4) использование внутрифирменной координации, которая позволяет улучшить качество принимаемых решений и осуществлять координацию деятельности участников в процессе реализации принятых решений.

Развитие общества ведет к тому, что информация становится жизненно важным элементом современной экономики и приводит к росту информационной составляющей затрат на производство продукции. С каждым днём объёмы этих затрат увеличиваются, что ведёт к созданию новых экономических образований, таких как сетевые организации. Эти образования уже показали свою состоятельность и эффективность в нашей стране благодаря удачным согласованиям процедур координации и планирования фирм-участниц. Они ведут прямой диалог с потребителями, улучшая ассортимент и качество товаров и услуг; предоставляя различные поощрения (скидки, бонусы и т.д.). Также у фирм, состоящих в сети, проще происходят такие операции как покупка ресурсов, обмен кадров, планирование деятельности и противодействие конкурентам. Благодаря всем своим преимуществам сетевые организации являются самыми перспективными образованиями в российской экономике и их развитие, следуя мировым тенденциям, будет проходить более интенсивно.

## **Евразийская инновационная система – путь экономической интеграции**

На современном этапе развития уровень экономической, военной и технологической независимости государств будет в решающей степени определяться состоянием научно-технологического потенциала, способностью генерировать новые знания и эффективно применять их на практике. Экономическая состоятельность стран ЕврАзЭС во многом зависит от того, какое место в мировом разделении труда, в мировых технологических цепочках им удастся себе обеспечить, смогут ли они играть активную роль в генерации, распространении и использовании знаний и расширять своё участие в производствах с высокой добавленной стоимостью, а не только платить «технологическую ренту» другим странам. Общими проблемами актуальными для всех государств – членов ЕврАзЭС являются недостаточные масштабы инновационной деятельности и, как результат, низкая конкурентоспособность экономик. Можно отметить, что экономический потенциал СНГ не исчерпан, однако реализовать его необходимо при переходе на новый уровень интеграции, объединяя усилия по дальнейшему реформированию экономики и переходу к качественному экономическому росту.

Цели, формы и механизмы интеграции должны быть ориентированы на максимально эффективное использование ресурсного, инвестиционного, научно-технического, инновационного и образовательного потенциала, определяющего уровень достижений в области научных исследований, опытно-экспериментальных разработок, иных видов деятельности, связанных с развитием технологий. Интеграция научно-технического и производственного потенциалов стран содружества должна быть обеспечена на основе формирования общего экономического пространства, технологической модернизации реальных секторов экономики, развития инновационного предпринимательства, обеспечения перехода к шестому технологическому укладу, ядром которого являются нано- и биотехнологии, информационные технологии, технологии получения электроэнергии из возобновляемых источников, технологии создания энергоэффективных и экологически чистых производств.

На их реализацию направлено формирование Евразийской инновационной системы, обеспечивающей интеграцию национальных инновационных систем государств ЕврАзЭС и Республики Армения. Создание единого межгосударственного инновационного пространства в рамках Евразийского экономического сообщества в настоящее время является общепризнанной объединяющей идеей государств – участников ЕврАзЭС.

Цель формирования Евразийской инновационной системы – усиление позиций стран ЕврАзЭС в международном разделении труда и в глобальной инновационной конкуренции за счет расширения возможностей национальных

инновационных систем (НИС) на основе их интеграции, развития форм кооперации в инновационной сфере в рамках Сообщества. Это позволит сформировать «зоны конкурентоспособности» в сфере использования достижений в области высоких технологий и создать на их основе современные наукоемкие производства.

Создание Евразийской инновационной системы должно основываться на гармонизации институциональных условий создания национальных инновационных систем и межгосударственных институтов, обеспечивающих функционирование её в рамках единого экономического пространства.

Инструментом достижения указанной цели должна стать разработка и реализация Межгосударственной целевой комплексной Программы создания Евразийской инновационной системы, ориентированной на: создание институциональных условий для развития инновационного предпринимательства; разработку и реализацию приоритетных направлений развития науки и технологий, реализуемых в рамках комплексных совместных инновационных мегапроектах, формируемых с учетом национальных приоритетов инновационной политики государств ЕврАзЭС, направленной на обеспечение повышения конкурентоспособности и устойчивое развитие экономики, национальной безопасности и социально-экономического развития государств-участников ЕврАзЭС в рамках единого инновационного пространства; создание организационной основы координации научно-технологического развития государств ЕврАзЭС, опирающейся на возможности интеграции национальных инновационных систем и создание интегрированной инфраструктуры Евразийской инновационной системы.

Инновационная система формируется под влиянием множества объективных для страны факторов (размеры, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития, сложившиеся формы управления, господствующий «образ действий» и др.), которые определяют характер господствующих институтов, становящихся детерминантой эволюции инновационной активности. Поэтому специфика инновационной системы определяется существующими, в тот или иной исторический период, и в том или ином национально-государственном образовании, институтами.

Неравномерность распределения научно-технического и инновационного потенциала по территории стран – участниц предполагает существование различий при формировании национальных инновационных систем в странах с разным уровнем экономического и научно-технического развития. Эти различия определяют особенности формирования Евразийской инновационной системы.

Можно отметить, что страны Содружества с преобладанием сырьевых отраслей, экспортно-ориентированные, проявляя инновационную активность, совершенствуют добычу и первичную переработку добываемых природных ресурсов, при этом не увеличивается производство наукоемкой высокотехнологичной продукции. Предприятия сырьевых стран-участниц обладают относительно большими финансовыми возможностями для финансирования инновационной деятельности за счет собственных

источников. Их стратегическое положение в формировании государственного бюджета за счет экспорта ресурсов предопределяют значительное влияние федеральных органов власти. Эффективное функционирование национальной инновационной системы в таких странах-участницах зависит от совместных усилий региональных и федеральных органов управления по созданию условий, способствующих инновационной активности предприятий, созданию перерабатывающих производств, способных изменить структуру экспорта страны. Национальная инновационная система сырьевых стран-участниц должна работать на увеличение доли добавленной стоимости в общем объеме производства отраслей специализации стран, за счет внедрения новых технологий.

Инновационная активность стран-участниц со специализацией на перерабатывающих отраслях увеличивает инновационный потенциал страны, приводит к росту доли продукции перерабатывающих отраслей в совокупном промышленном производстве страны, создает условия для повышения технического уровня производства в других отраслях промышленности. Акценты в деятельности инновационных систем таких регионов ставятся на трансфере продуктовых и процессных инноваций, осуществлении кооперации отраслевых институтов и внедряющих организаций.

Страны Содружества с явно выраженной специализацией обладают возможностью осуществления полного инновационного цикла в соответствующих отраслях. Цели в этом случае наиболее полно совпадают с национальными интересами инновационного развития отдельной отрасли экономики. Инновационная система в равной мере включает в себя как элементы среды, генерирующей знания (отраслевой исследовательский институт, высшее учебное заведение по подготовке специалистов отрасли), так и среды использующей результаты научно-технической деятельности в производственном секторе (предприятия отрасли, внедряющие инновационные мероприятия).

Важную область проблем, связанных с формированием Евразийской инновационной системы, составляют проблемы формирования инновационной инфраструктуры.

Базовым структурным элементом создаваемой Евразийской инновационной системы должен стать Центр высоких технологий Евразийского экономического сообщества, который создан в соответствии с решениями Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 4 февраля 2009 г. № 416 и от 9 июня 2009 г. № 420. Целью создания Центра является координация усилий сообщества по разработке и реализации Межгосударственной комплексной целевой программы создания Евразийской инновационной системы, концентрация научно-технического и инновационного потенциала организаций, участвующих в ее создании с целью разработки и реализации совместных инновационных проектов области высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности реального сектора экономики государств-участников ЕврАзЭС.

Необходимой предпосылкой достижения поставленных целей и условием эффективного функционирования элементов инновационной инфраструктуры является формирование на пространстве Сообщества под эгидой Центра единого технологического пространства, обеспечивающего возможность координации и кооперации организаций разных стран в проведении НИР и ОКР в рамках межгосударственных проектов и программ. В этом контексте Центр реализует функции Евразийской инновационной системы, связанные с генерацией и воспроизводством знаний, научно-технической многоступенчатой экспертизой и защитой прав интеллектуальной собственности. При выборе приоритетов Центр ориентируется на крупные прорывные направления и высокий научный уровень разработок. Эта ориентация определяет научно-технический и технологический вектор ЕврАзЭС.

В то же время при создании Центра был задан чёткий экономический вектор – обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг, производимых в странах Сообщества, активное импортозамещение и выход на международные рынки высокотехнологичной продукции. Подход Центра к решению этой задачи основан на применении при отборе проектов и программ критериев, характеризующих конкурентные преимущества инновационной продукции, потенциал её рыночной реализации и инвестиционные возможности стран, участвующих в создании необходимых производств. Таким образом, главная практическая задача Центра заключается в том, чтобы совместить или, по крайней мере, сблизить оба эти вектора. Реализуя экономические функции Евразийской инновационной системы Центр делает акцент на развитие государственно-частного партнёрства и поддержку инновационного бизнеса. При выстраивании механизмов стимулирования инноваций Центр преследует ясную и прагматичную цель – сделать экономически привлекательными инвестиции в инновации в промышленности (в первую очередь в её обрабатывающем секторе).

Необходимое условие эффективности работы Центра – создание цельной системы управления, включающую две основных составляющих: - прогнозно-аналитическую, обеспечивающую выбор научно-технических и технологических приоритетов, концентрацию на них всех видов ресурсов и постоянный контроль выполнения принятых решений; - информационно-технологическую, обеспечивающую формирование и актуализацию многофункциональных информационных ресурсов и управление ими, а также современную телекоммуникационную сеть.

Для эффективного решения перечисленных задач Центра и других управленческих структур Сообщества предусматривается создание и сопровождение современной системы информационно-технологической поддержки структур ЕврАзЭС, которая станет основой единого информационного пространства.

Таким образом, есть все основания для вывода, что Центр призван стать системообразующим элементом инфраструктуры Евразийской инновационной системы, обеспечивающим консолидацию научно-технических и технологиче-

ских заделов, их концентрацию на критических направлениях технологического прорыва и стимулирование конкурентоспособного инновационного бизнеса.

Также при формировании инфраструктуры евразийской инновационной системы необходимо учитывать финансовые институты, способные финансировать инновационную деятельность. В первую очередь речь идет о Евразийском банке Развития, а также создание аналогичного банка, способного финансировать инновационные проекты во всех странах – участницах ЕврАзЭС, а также использовать созданные на территории стран-участниц различных организаций, таких как Российская венчурная компания, Российский фонд технологического развития, Национальные фонды Республики Беларусь и Республики Казахстан, а также средств частных инвесторов и зарубежных банков.

В этой связи Евразийскому банку развития и Антикризисному фонду Евразийского экономического сообщества, учрежденного решением Евразийского экономического сообщества Межгосударственного совета от 9 июня 2009 г. № 420, следует оказывать необходимое содействие и поддержку Центру высоких технологий ЕврАзЭС в его деятельности, в том числе техническое содействие в решении первоочередных задач.

Актуальной и важной, в этой связи, является инициатива Международного технологического альянса, Национальной технологической палаты Российской Федерации, Союза ученых Казахстана, а также ряда организаций, участвующих в деятельности Центра высоких технологий ЕврАзЭС, по созданию некоммерческого партнерства «Евразийская технологическая палата». Деятельность «евразийской технологической палаты» будет направлена на формирование евразийских стандартов в области технологического менеджмента и менеджмента качества, способствующих принятию общих правил по обеспечению соблюдения технических условий и инвестиционных стандартов при разработке и реализации инновационных проектов, защите права интеллектуальной собственности на результаты совместных исследований и разработок. Создание Палаты будет способствовать продвижению инновационных проектов, созданию технологических альянсов и кластеров, связанных с их реализацией, а также привлечению частных инвесторов.

Одной из важных проблем, требующей незамедлительного решения является подготовка кадров для инновационной сферы. В связи с этим очень важно вести подготовку специалистов данного уровня в различных вузах стран-участниц, а также подготовку и переподготовку, а также создание научно-образовательного центра ЕврАзЭС на базе университетов, в том числе и на базе СГТУ.

#### Литература

1. Глазьев С.Ю., Сабден О., Арменский А.Е., Наумов Е.А. Интеллектуальная экономика – технологические вызовы 21 века. - Алматы, 2009.
2. Инновационное общество – новая историческая эпоха цивилизационного развития. Т. 1; Т 2 – ч.1, ч.2. Под ред. В.Р. Атояна. – Саратов: ИЦ Наука, 2009.

## **Развитие системы образования на примере национального проекта «Образование» в контексте модернизации экономики России**

На образование возложена важная общественная функция – формирование самосознания человека.

Сегодня для усовершенствования системы образования крайне важно определить вектор данного процесса, то есть образовательную стратегию как таковую.

Задача государства заключается в том, чтобы обеспечить все необходимые предпосылки для расширения участия общества в развитии системы образования, формирования гражданского заказа на условия реализации образовательных прав, осуществления контроля исполнения законодательства об образовании, реализации государственных образовательных стандартов, распределения ответственности за деятельность всех участников правоотношений в этой сфере.

Человек, будучи субъектом образовательного процесса и выступая производительной силой в общественном производстве, обязан соответствовать уровню социально-экономического развития своего государства.

Уровень образования определяет качество трудовых ресурсов, а значит, и состояние экономики.

Образование является одним из факторов воспроизводства социально-профессиональной структуры общества. Формируя гражданина, система образования воздействует на политическую сферу.

Все ярче проявляется желание граждан быть активными участниками в формировании и реализации социальной политики государства. В свете этого внедрение моделей государственно-общественного управления образованием является одним из условий открытости и инвестиционной привлекательности данной сферы, развития институтов гражданского общества.

Сегодня для всех очевидна связь между качественным образованием, перспективой построения гражданского общества, эффективной экономикой и безопасностью государства. Если общество ориентируется на инновационный путь развития, жизненно важно дать системе образования стимул к движению вперед - это и есть первоочередная задача приоритетного национального проекта "Образование": 1) ускорить модернизацию Российского образования; 2) создать условия для достижения современного качества образования; 3) содействовать становлению институтов гражданского общества.

Для реализации данной задачи в проекте предусмотрено два взаимодополняющих подхода:

1. Предстоит выявить возможные "точки роста". Государство будет стимулировать инновационные программы, поощрять лучших учителей, выплачивать гранты талантливой молодежи - то есть делать ставку на лидеров, расширяя их опыт. Необходимо поощрять тех, кто может и хочет работать.



Поддержку получают наиболее эффективные и успешные образовательные практики - чтобы впоследствии они дали обществу примеры качественного образования.

2. Проект предполагает внедрение новых управленческих механизмов, создание в школах попечительских советов, привлечение общественных организаций к управлению образованием - вот способы сделать образовательную систему более прозрачной и восприимчивой к запросам общества.

3. И, наконец, значительные изменения коснутся механизмов финансирования образовательных учреждений. Бюджетные средства на реализацию программ развития будут направляться непосредственно в школы, а новая система оплаты труда учителей ориентирована на стимулирование качества и результативности педагогической работы.

Основные направления приоритетного национального проекта "Образование":

- Стимулирование образовательных учреждений (вузов и школ), активно внедряющих инновационные образовательные программы.

- Информатизация образования.
- Поддержка инициативной и талантливой молодежи.
- Организация начального профессионального образования для военнослужащих, проходящих военную службу по призыву и по контракту.
- Формирование сети национальных университетов и бизнес-школ.
- Дополнительное вознаграждение за классное руководство.
- Поощрение лучших учителей.
- Поставка школьных автобусов в сельские территории.
- Оснащение школ дотационных регионов учебным оборудованием.

Таким образом, следует отметить, что пошаговое движение к современной модели образования даст возможность целенаправленно формировать человеческий капитал страны исходя из необходимости обеспечения инновационного развития экономики и геополитической конкурентоспособности России.

#### **Литература**

1. Проблемы системной модернизации экономики России: социально-политический, финансово-экономический и экологический аспекты. Сборник научных статей, Вып.9 / Под общей редакцией проф. В.В. Тумалева. – СПб.: НОУ ВПО Институт бизнеса и права, 2010.- 558с.
2. Интернет-источник: День за днем – Наука, культура, образование <http://www.den-zadnem.ru/>
3. Интернет-источник: Независимое педагогическое издание Учительская газета <http://www.ug.ru/>

## **Современные особенности проведения стресс-тестирования в международной практике**

Стресс-тестирование представляет собой оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных сценарием изменений в факторах риска, которые соответствуют принципиально возможным, но исключительным с точки зрения вероятности наступления событиям. Стресс-тест не определяет вероятность наступления стрессовых событий, равно как и не является прогнозом наиболее вероятной величины потерь.

Мировой банковский кризис показал, что первоочередной задачей современного этапа развития финансовых институтов становится внедрение эффективной и своевременной оценки их устойчивости как на индивидуальном, так и на системном уровне. Для этого все более широко используется стресс-тестирование. Данный инструмент позволяет оценить возможные убытки финансовых организаций от разного рода стрессовых событий.

Стресс-тестирование, является ключевым инструментом риск-менеджмента и стратегического планирования. Мировой финансовый кризис выявил ряд недостатков в использовании данного инструмента в финансовых институтах:

1. Многие финансовые субъекты не уделяли должного внимания стресс-тестированию и не интегрировали его в свою структуру риск-менеджмента, негативные последствия этого особенно ярко проявились в период кризиса.
2. Результаты стресс-тестирования в основном не учитывались в практической деятельности большинства банков мира.
3. Основные решения в отношении издержек, рисков, масштабов наращивания дополнительного капитала принимались без итогов стресс-тестирования, в результате чего непокрытые потери таких банков оказались значительными.
4. Методологическая недоработанность стресс-тестирования (не всегда верно осуществлялся банками выбор сценариев; отсутствовали стресс-тесты на сегментах бизнеса, связанных со специфическими рисками и продуктами).
5. Негибкость систем стресс-тестирования, невозможность обеспечения оперативного агрегирования рисков, а также применение новых сценариев и моделей.

Учитывая данные недостатки в организации стресс-тестирования ряд международных организаций подготовили руководящие документы и рекомендации по проведению стресс-тестирования:

1. В октябре 2009 года Совет по финансовой стабильности в документе "Уроки риск-менеджмента, полученные в период глобального банковского кризиса 2008 года" [1], обращает особое внимание на важность проведения реверсивных (обратных) стресс-тестов. В отличие от "стандартных" стресс-

тестов, базирующихся на получении оценок потенциальных потерь при задании определенных сценариев, обратные стресс-тесты направлены на определение набора параметров или сценариев, реализация которых приведет к банкротству кредитной организации.

2. В мае 2009 года Базельский комитет по банковскому надзору в своем документе «Принципы эффективной практики стресс-тестирования и надзора» [2] предлагает кредитным организациям и надзорным органам свои рекомендации по проведению стресс-тестирования. Особое внимание здесь уделяется необходимости проведения комплексного стресс-тестирования, позволяющего идентифицировать и минимизировать все ключевые риски организации. Кроме того, отдельные положения посвящены построению надежной методологической базы для стресс-тестирования, а также корректному выбору сценариев.

3. В декабре 2009 года Европейский комитет по банковскому надзору в документе «Руководящие принципы стресс-тестирования» [3] определил ряд директив, касающихся проведения стресс-тестирования.

4. В июле 2008 года Институт международных финансов опубликовал «Итоговый отчет комитета ИМФ» [4]. В данном документе, излагается передовая практика и рекомендации по антикризисному управлению, проводится обзор практики стресс-тестирования, определена целесообразность учета стресс-тестов при принятии наиболее важных бизнес-решений.

Таким образом, международные организации уделяют значительное внимание совершенствованию такого инструмента риск-менеджмента и стратегического планирования как стресс-тестирование.

В мировой практике выделяются следующие методы проведения стресс-тестирования банковского сектора:

1. Подход, основанный на методе «bottom-up» (снизу вверх). В данном случае банкам задаются сценарные условия, они самостоятельно делают расчеты и предоставляют результаты в орган надзора.

2. Подход, основанный на методе «top-down» (сверху вниз). При данном методе орган надзора самостоятельно осуществляет стресс-тестирование банков по единой методологии.

Стресс-тестирование включает в себя компоненты качественного и количественного анализа. Основными задачами количественного анализа является:

- определение возможных колебаний основных макроэкономических показателей;

- оценка влияния возможных колебаний основных макроэкономических показателей на различные составляющие активов банка.

Основными задачами количественного анализа является:

- оценка способности капитала кредитной организации компенсировать возможные крупные убытки;

- определение комплекса действий, которые должны быть предприняты кредитной организацией для снижения уровня рисков и сохранения капитала.

Дальнейшее повышение эффективности реализации стресс-тестирования позволит получить оценку масштабов потенциальных потерь в условиях кризиса и реакцию банковского сектора на стрессовые воздействия, а также позволит определить наиболее «уязвимые» компоненты банковского сектора.

### **Литература**

1. Risk Management Lessons from the Global Banking Crisis of 2008. – Режим доступа: <http://www.financialstabilityboard.org>
2. Principles for sound stress testing practices and supervision. – Режим доступа: <http://www.bis.org>
3. CEBS Guidelines on stress-testing (CP32). – Режим доступа: <http://www.e-cbs.org>
4. Final Report of the IIF Committee on Market Best Practices: Principles of Conduct and Best Practice Recommendations. – Режим доступа: <http://www.iif.com>

## **Малое инновационное предпринимательство: сильные и слабые стороны**

Как показал мировой опыт, именно малые предприятия оказались наиболее эффективной формой коммерциализации научных и технических разработок. Именно малые инновационные предприятия в тех отраслях, где риск и неопределенность получения результатов максимальны, потребляя от 2 до 5% общего объема затрачиваемых на НИОКР средств, обеспечивают примерно половину всех крупнейших технологических нововведений [2]. Чем объяснить такой успех малого бизнеса именно в инновационной сфере?

Это связано с целым рядом преимуществ малых предприятий. К сильным сторонам малых инновационных предприятий можно отнести:

- возможности узко сфокусированного развития;
- небольшой стартовый капитал;
- вероятность «грандиозного» успеха при соответствующей поддержке (роста до уровня «большого» бизнеса);
- возможность обеспечения относительно прочной ниши на «своем» рынке в обозримом периоде;
- более широкие возможности для творческой самореализации сотрудников;
- высокая инновационная восприимчивость;
- высокая гибкость и быстрая адаптация к требованиям рынка;
- высокая производительность труда и малые издержки производства;
- высокая отдача на единицу денежных средств.

Все это и обуславливает растущую роль малых инновационных предприятий. Вместе с тем у них есть и серьезные слабости. Малое предприятие не имеет «запаса прочности», как большие организации, то есть даже одна единственная ошибка в управлении может привести к краху. Крупные предприятия могут выпускать нерентабельную в данный момент продукцию, а убытки покрывать за счет производства другой, что зачастую невозможно в условиях малого предприятия. Отсюда низкая выживаемость новых малых инновационных фирм. К этому можно добавить и другие слабости малого бизнеса:

- в условиях стабильного спроса на продукцию малое предприятие не в состоянии конкурировать с крупными предприятиями;
- сложность привлечения инвестиций;
- часто ограниченный рынок из-за слабых ресурсных возможностей и узости кругозора, при необходимости ориентироваться на глобальный рынок;
- единоличная ответственность предпринимателей за бизнес и необходимость постоянно лично контролировать выполнение обязательств перед своими служащими, кредиторами, арендодателями, налоговыми службами;

- управление персоналом высокого образовательного уровня, часто одновременно связанного с научной, творческой, инновационной деятельностью и коммерцией, требует дополнительных компетенций;

- трудности привлечения служащих из-за слабой социальной защищенности и отсутствия возможностей для карьеры (мало должностей, невысокий престиж);

- товары и услуги часто индивидуальны, требуют адаптации к условиям и требованиям потребителя;

- сложность охраны информации;

- непредсказуемость рыночной конъюнктуры на инновационные продукты;

- стремление отечественных малых инновационных предприятий к максимальной самостоятельности, в то время как значительная часть зарубежных малых предприятий работает на условиях субподряда, франчайзинга и т. п.;

- в производстве или самом продукте имеется ноу-хау и при его организации нет возможности подсмотреть, перенять опыт – приходится идти собственным путем;

Можно называть и другие слабые стороны малых инновационных предприятий, но если выделить из них главную, то это окажется слабый менеджмент. Ведь у истоков большинства таких компаний стоят ученые и инженеры, часто не имеющие никакой профессиональной подготовки в области экономики и управления. Это особенно характерно для российских инновационных компаний, число которых остается явно недостаточным. Это связано с тем, что в России история создания и развития малых инновационных предприятий имеет ряд особенностей [1].

В целом можно говорить о том, что в стране завершена первая фаза становления малого инновационного бизнеса. Основная масса возникших к настоящему времени инновационных предприятий создана для реализации инновационного потенциала, заделы для которого были сформированы в советский период на государственных предприятиях. Видимо, можно считать, что малый инновационный бизнес в России исчерпал потенциал экстенсивного роста. Нужно сказать, что правительство адекватно оценивает эту ситуацию и принимает серьезные меры, направленные на ее исправление. В последние годы создается инфраструктура, задача которой – оказание содействия в создании и развитии малых инновационных предприятий. Организуются внедренческие зоны, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные вузы.

#### Литература

1. Ардишвили А. Предпринимательские сети — форма сотрудничества малых фирм // Проблемы теории и практики управления -2010. - № 4
2. Горфинкель В., Швандар В. Инновационные коммуникации и формы их организации // Экономист. – 2010. – № 10

## **Роль человеческого капитала на инновационное развитие экономики России**

Происходящие в настоящее время инновационные процессы во всех сферах экономики, сочетающиеся с возрастающим интересом экономической теории к человеческим способностям, реализуемым в форме человеческого капитала, приводят к формированию инновационного общества, конкурентоспособность которого определяется не столько материальными активами, которые тоже, безусловно, играют важную роль, сколько уровнем инновационно-интеллектуального развития.

Концепция человеческого капитала становится прочной основой для разработки программ дальнейшего развития системы образования, науки, техники, здравоохранения, распределения трудовых ресурсов. В настоящее время происходит превращение человеческого капитала в главный фактор развития общества, экономики и государства в целом, при изучении которого важно не только знать истоки зарождения и формирования концепция «человеческого капитала», но и правильно использовать этот ценный ресурс, чтобы он приносил пользу национальной экономике. Важно на государственном уровне сделать правильный выбор ориентиров и направлений дальнейшего развития, выделить наиболее приоритетные направления развития и использования человеческого капитала, что должно привести к формированию такой экономической стратегии развития, в центре которой будет стоять человек с накопленным запасом знаний, навыков, инновационных идей.

В то же время, анализ состояния человеческого капитала и его использования в России показывает, что система управления человеческим капиталом не адекватна постиндустриальной экономике. Кроме этого, нет единых методов оценки человеческого капитала и его влияния на инновационное развитие предприятий. Указанные проблемы вызывают необходимость в совершенствовании методов оценки человеческого капитала и системы его управления. В настоящем исследовании излагаются новые подходы к определению инновационного развития предприятия в зависимости от развития человеческого капитала, а также предлагаются мероприятия по совершенствованию методов оценки человеческого капитала на микроуровне.

Человеческий капитал - это основной фактор развития инновационной экономики, включающий совокупность природных способностей, знаний, профессиональных навыков, здоровья, ценностных установок, инновационной культуры, мотивационного фактора и возможности их практического применения. Управление человеческим капиталом обязательно должно включать в себя процессы его формирования, реализации, оценки и координации.

Основным компонентом инноваций являются новые знания, которые воплощаются в человеческом капитале, поэтому именно человек является

источником и носителем инноваций. Инновационное развитие – это такой тип развития, который является результатом интеллектуальной деятельности человека, характеризуется внедрением достижений науки и техники в производство и во все другие сферы деятельности человека и ведет в конечном итоге к росту экономики за счет появления новых продуктов на рынке, усовершенствования существующих технологий, эффективного использования ресурсов.

#### **Литература**

1. Дорофеева Н. М. Человеческий капитал как фактор инновационного развития экономики // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва 2012.
2. Ковалев С.В., Нижегородцев Р.М. Оценка управления инновационной деятельностью: состояние и перспективы развития экономики России// Вестник экономической интеграции. 2011. № 1.
3. Нижегородцев Р.М. Управление инновациями: модернизация на фоне кризиса// Проблемы управления. 2010. № 2;
4. Помулёва Н. С. Новые подходы к методике оценки влияния человеческого капитала на инновационное развитие // Вестник – экономист. 2011. №11.



## **Организационные механизмы информатизации регионов**

В современных условиях в границах реализации предлагаемой концепции информатизации развития региона также нужно предусмотреть:

- Организацию структур и подразделений, ответственных за поддержку администрирования отдельных направлений информатизации развития региона;
- Организацию системы анализа и контроля эффективности результатов информатизационного процесса;
- Организационную структуру управлений и ведомств, определение границ их компетенций, взаимной подчиненности и системы управления;
- Организацию информационных потоков между органами исполнительной власти, а также внутри них;

Механизм моделирования должен обеспечивать поточный характер «от общего к частному» и предусматривать возможность определения целесообразной степени детализации модели на каждом этапе реализации концепции информатизации с возможностью уточнения (декомпозиции) и контроля ее структурных элементов на последующих заключительных этапах.[1]

Моделирование механизма процессов информатизации регионального развития должно также применяться в отношении и новых принимаемых административных регламентов и нормативов. В рамках моделирования регламентов и нормативов должны быть выбраны или созданы:

- Формат графического описания алгоритма действий, условий их исполнения, предвидение возможных событий, участников и других существенных элементов административного и управленческого регламента.
- Формат электронного административного норматива - машиночитаемого документа с конкретным описанием процессов, участников и детализации их ролей, достаточных для автоматизированной проверки полноты, формальной корректности, а также для автоматизированного исполнения процессов управления.

В ходе организационно-экономического моделирования механизма информатизации также должны быть определены формальные показатели деятельности всех органов исполнительной власти, определена строго формализованная методика их расчета и оценки. Результаты данной работы можно использованы при построении информационно-аналитических и программных систем мониторинга.

В процессе разработки технологических и организационно-правовых требований к информационным системам органов исполнительной и законодательной власти должны учитываться задачи взаимодействия с федеральными органами власти.

Основное внимание должно уделяться концепции информатизации и оптимизации электронного взаимодействия с органами местной власти. Рассмотренные в концепции функциональные и инфраструктурные подсистемы (институты «электронного государства») региональных органов власти должны использоваться для формирования и реализации аналогичных задач в информационных системах органов местного самоуправления, т.к. они представляют собой сложные организационно-экономические и технологические проекты, развертывание которых на муниципальном уровне неэффективно. Концепцией региональной информатизации должна также предусматриваться разработка механизма решения, в т.ч. на условиях софинансирования, типовых задач для органов местного самоуправления.[2]

Реализация планов настоящей концепции информатизации должна осуществляться посредством выполнения всех программ, разрабатываемых органами исполнительной власти регионов, осуществляющими функции по разработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области информационных и телекоммуникационных технологий, органами государственной власти Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Для обеспечения соблюдения однотипных подходов к процессам информатизации, необходимо включение в конкурсную документацию типовых организационно-правовых и технологических требований к закупаемым системам информатизации, а также централизованный контроль и мониторинг над соблюдением принципов концепции информатизации и требований региональных и местных стандартов в области информатизации регионального развития при проведении конкурсов и осуществлении закупок оборудования и программного обеспечения.

#### **Литература**

1. Шерemet A.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Инфра-М, 2008
2. Макаров, В. Л. Информационное общество идеал или угроза / В. Л. Макаров // Информ-Курьер-Связь. - 2007. - Вып. 4. - С. 43-45.

## **Пищевая промышленность Волгоградской области: итоги развития**

Агропромышленный комплекс страны имеет важное значение для стабильности социально – экономической ситуации в обществе. Многочисленные связи с различными отраслями создают для него условия, способствующие расширенному воспроизводству и развитию.

Пищевые отрасли – одно из главных звеньев в структуре АПК - призваны обеспечивать устойчивое снабжение населения продуктами питания; сбалансированность продовольственного рациона; повышения качества и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и мировых рынках; сглаживание имеющейся региональной дифференциации в потреблении некоторых видов продовольствия<sup>1</sup>.

За прошедшие годы в стране были допущены перекосы в структурной и инновационной политике, что привело к нарушениям сбалансированности между сферами и отраслями агропромышленного комплекса, не было уделено должного внимания развитию крупных промышленных предприятий. Поэтому инновационный механизм должен быть нацелен на структурные изменения, развития сбалансированности сфер АПК и его отраслей.

Волгоградская область является уникальным регионом с богатыми историческими традициями и огромным культурным наследием. Он всегда играл чрезвычайно важную роль в экономической, политической жизни нашего государства.

В настоящее время Волгоградская область – одна из крупнейших на юге страны, важнейший культурный и экономический центр России.

Она обладает высоким потенциалом природных ресурсов для развития минерально-сырьевой базы на основе сосредоточенных в недрах разнообразных полезных ископаемых: углеводородного сырья (нефть, конденсат, газ), химического (калийные, магниевые, натриевые соли, фосфориты) и цементного сырья для металлургической промышленности (формовочные пески), промышленности строительных материалов (карбонатные породы и песчаники для производства щебня и бутового камня, пески и глины различного назначения), железных руд, цветных и редких металлов (титаноциркониевые россыпи) и т.д. Значительны запасы подземных вод, в том числе минеральных.

Волгоградская область – регион с динамично развивающейся экономикой и эффективной социальной политикой. Сейчас на область приходится треть всего промышленного производства Южного федерального округа. Регион является также одним из лидеров России по валовому сбору зерна.

В Волгоградской области объем промышленного производства составляет около 23% объема промышленного производства Южного федерального округа.

Многоотраслевое сельское хозяйство сочетается с разнообразной промышленностью, запасами нефти и газа. Основными отраслями промышленности при этом выступают: машиностроение и металлообработка (выпуск тракторов, судов, башенных кранов, подшипников, оборудования для нефтяной промышленности,

электротехнической и пищевой промышленности; производство бурового, транспортно-складского, медицинского, торгового оборудования); топливная (добыча нефти, газа), нефтеперерабатывающая, химическая, нефтехимическая (в том числе производство каустической соды, химического волокна), чёрная и цветная металлургия. В области хорошо развито производство стройматериалов, а также текстильная, деревообрабатывающая, пищевая промышленность. Волгоградская область является монополистом в России по производству 11 видов промышленной продукции, в том числе некоторых видов подшипников, сернистого ангидрида, полиуретановых нитей, газопроводных труб.

Среди регионов Южного федерального округа в Волгоградской области отмечается самый высокий сбор налоговых поступлений в расчете на душу населения: область передает в федеральный бюджет более 50% налоговых поступлений региона.

По объемам экспорта Волгоградская область является лидером среди субъектов Южного федерального округа, находится впереди Краснодарского края на 18,1%, Ростовской области - на 18,8%, Ставропольского края - в 5 раз и т.д.

В пищевой промышленности Волгоградской области в последние годы отмечается улучшение, она дает около 12,3% валовой продукции города и базируется на сырье, поставляемом сельским хозяйством всей области.

Пищевое производство города и области разнообразно, наибольшее значение имеют мукомольно-крупяное производство, производство растительных жиров и мясомолочных продуктов, кондитерских и макаронных изделий, алкогольных и безалкогольных напитков, хлебобулочных изделий и горчицы, различных видов консервированной и рыбной продукции, объединяющих более 4200 предприятий, в том числе 545 крупных и средних. К производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака относятся 77 крупных и средних предприятий с численностью занятых более 23 тыс. человек, которые в объеме отгруженной промышленной продукции области занимают около 8 процентов, в уплате налогов во все уровни бюджетов в экономике области - 2,6 процента.

Данные отрасли вырабатывают практически все необходимые продукты питания. Ведущие предприятия - ОАО "Молочный завод N 3 Волгоградский", ОАО "Волгомясомолторг", ОАО "Маслодельно-сыродельный комбинат "Михайловский", ОАО "Еланский маслосыркомбинат", филиал ЗАО "Агро Инвест" в г. Волгограде, ОАО "Мясокомбинат "Филоновский", ОАО "Агропромышленная корпорация "Придонье", ОАО "Урюпинский маслоэкстракционный завод", ОАО "Хлебокомбинат-Волжский", ЗАО "Народное предприятие "Конфил", ООО "Арчеда-Продукт", ОАО "Городищенский комбинат хлебопродуктов", ОАО "САН ИнБев" - филиал в г. Волжском, ООО "Табачная фабрика Ремтсма-Волга" и многие другие. Преобладающая форма собственности предприятий - частная (79%), значительно ниже доля смешанной собственности (14%).

В структуре производства пищевой продукции доминирующее место занимает пищевкусовая отрасль, на долю которой в 2011 г. приходилось 67%. Удельный вес маслосыродельной и молочной составляет 44%, мясной - 79%.

Оценивая функционирование и развитие отрасли за период с 2005 по 2011 г. (табл. 1), следует заметить, что ее доля в общем объеме промышленной продукции составляла 9,27 – 11,075%, число действующих организаций выросло в 1,5 раза. Увеличилась среднегодовая численность промышленно-производственного персонала – 13,9% в 2005 г. до 17,09% чел. в 2011 г.

Таблица 1

**Основные показатели работы предприятий пищевой промышленности Волгоградской области<sup>1</sup>**

Показатель	2005	2007	2008	2009	2010	Январь - ноябрь 2011
Число действующих организаций (на конец года)						
промышленность, всего	3294	3127	3818	3461	3234	3254
пищевая промышленность	939	693	705	720	711	720
% к итогу	28,51	22,2	18,5	20,8	21,98	22,12
Объем промышленной продукции, млн. руб.:						
промышленность, всего	190585,1	280312,4	364525,0	293944,0	375771,4	421792,8
пищевая промышленность	17679,6	26324,2	34131,8	36931,6	41616,7	39487,9
% к итогу	9,27	9,4	9,36	12,56	11,075	9,36
Индекс производства продукции (в % к предыдущему году):						
промышленность, всего	105,8	103,1	101,0	89,0	106,2	106,6
пищевая промышленность	105,8	106,6	103,7	100,7	100,6	103,7
Среднегодовая численность работников						
промышленность, всего	176473	160153	170580	135655	128592	133266
пищевая промышленность	24651	22998	24183	22672	21737	22785
% к итогу	13,968	14,36	14,17	16,71	16,90	17,09
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб.						
промышленность, всего	15254,1	33087,5	57248,7	25941,8	457887,7	477765,3
пищевая промышленность	596,8	334,8	322,4	912,1	1733,7	1789,3
% к итогу	3,91	1,011	0,56	3,5	0,378	0,37
Уровень рентабельности, %						
промышленность, всего	11,8	16,9	23,4	12,0	16,3	16,5
пищевая промышленность	8,3	4,4	7,3	10,1	11,7	11,9

Доля пищевой промышленности в общем объеме выпуска промышленной продукции заметна и в 2011г. возросла. Основные виды пищевой продукции представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика производства основных видов продукции пищевой промышленности Волгоградской области<sup>1</sup>

Вид продукции	1991	2000	2005	2007	2008	2009	2010	Январь - ноябрь 2011 (%)
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. т.	193,3	23,6	27,0	35,0	35,5	42,7	17,3	96,4
Мясные полуфабрикаты, т.	22467	2443	7987	7962	9849	9879	30,1	91,1
Колбасные изделия, тыс. т.	46,1	6,7	21,2	27,4	28,9	29,4	3,3	89,8
Консервы плодовоовощные, млн. условных банок	22,0	5,6	7,6	252,0	357,4	446,8	8,4	138,1
Масла растительные, тыс. т.	163,5	53,9	117,4	70,9	51,5	114,4	29,5	94,9
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	67,7	96,7	65,1	97,9	89,3	96,9	7,3	111,6
Масло животное, т.	331,0	58,9	90,3	2170	2614	1991	77,7	110,0
Сыры сычужные (включая брынзу), т.	19007	2661	2192	4865	7625	8192	106,5	85,7
Мука, тыс. т.	12438	2608	3556	147,9	145,6	144,8	51,5	105,1
Крупа, тыс. т.	60,0	35,0	23,6	10,6	14,3	12,3	0,3	57,2
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс.т.	59,0	23,4	34,3	132,8	127,0	113,5	7,6	98,8
Кондитерские изделия, тыс. т.	281,0	169,3	140,1	37,7	39,4	34,9	26,4	86,6
Водка и ликеро - водочные изделия, тыс. дкл.	1848	917,4	716,9	358,8	207,8	-	2,3	-
Вина виноградные, тыс. дкл.	-	-	361,3	0,24	-	-	148,6	-
Пиво	1510	63,4	72,8	-	-	-	610,4	88,2
Безалкогольные напитки	-	16,7	14,0	-	-	-	6981,7	42,4
Воды минеральные, млн. полулитров	17,4	74,0	101,5	149,9	121,9	103,1	30,9	88,7

Не стал исключением и 2011 год: увеличились объемы и сельскохозяйственного производства животноводческой продукции, и ее

промышленной переработки. Так, произошел рост производства по 9 видам продукции (табл. 2). Практически удвоился объем производства нежирной молочной продукции и утроился выпуск кондитерских изделий.

Среди пищевых продуктов увеличен выпуск полуфабрикатов мясных – в 1, 5 раза, молока жидкого – на 13,10%, комбикормов – на 9,8%, муки пшеничной и пшенично – ржаной – на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Предприятия пищевой промышленности осуществляют поставки продукции за пределы области. Объемы и каналы ее реализации в 2011г. представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Объем экспорта продукции предприятиями Волгоградской области в 2011г<sup>1</sup> (млн. долларов).**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
В СНГ	375	911	1145	670	529	
В Дальнее Зарубежье	884	2278	3123	1577	2106	

Внешнеторговый оборот Волгоградской области (по данным Южного таможенного управления ФТС России, с учетом данных о внешней торговле с Республикой Беларусь) в 2010 г. составил в текущих ценах 3648,1 млн. долларов США (в 2006 г. - 1583,0 млн. долларов), в том числе экспорт - 2635,2 млн. долларов (1259,1 млн. долларов в 2006 г.), импорт - 1012,9 млн. долларов (323,9 млн. долларов).

Основными торговыми партнерами области продолжают оставаться страны дальнего зарубежья, доля которых во внешнеторговом обороте в 2010 г. составила 74,1% (в 2006 г. - 64,2%), в том числе в экспорте - 79,9% (70,2%).

Среди государств-участников СНГ можно выделить Украину, доля которой в экспорте в 2010 г. составляла 39,5% (в 2006 г. - 27,2%), Азербайджан - 15,4 (14,4) и Беларусь - 13,3% (в 2006 г. - 16,0%) (рисунок 1).

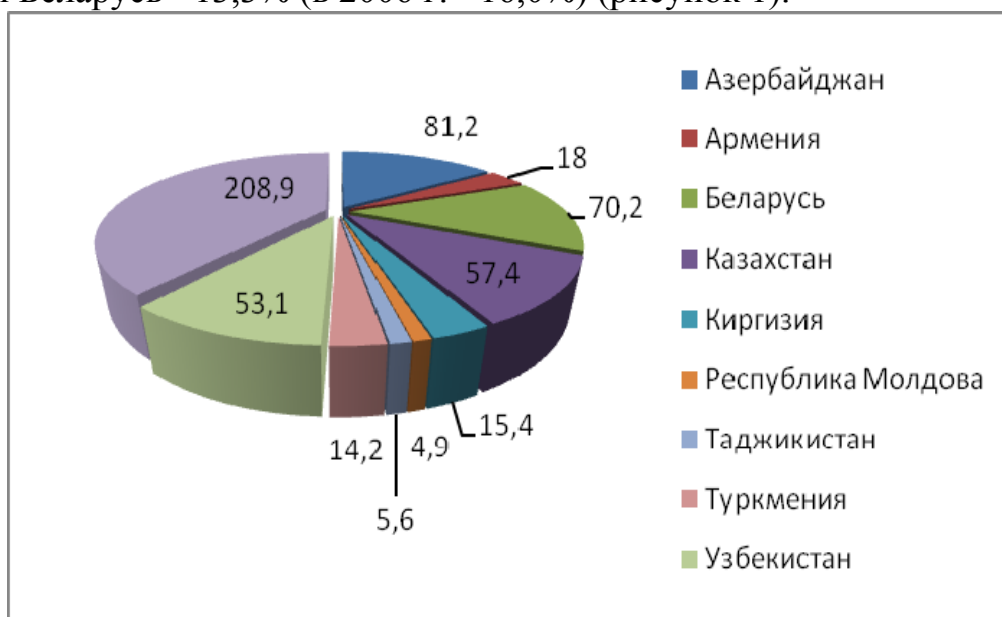


Рисунок 1. Распределение внешнего товарооборота по отдельным странам СНГ в 2010 году (в процентах к общему объему)

В 2010 г. в объеме экспорта товаров в страны дальнего зарубежья на долю Италии приходилось 45,4% (в 2006 г. - 13,6%), Турции - 11,3 (20,8), Греции - 9,1 (2,1), Нидерландов - 6,4 (4,0), Ирана - 4,5 (4,1), Египта - 1,4 (1,0) и Румынии - 1,4% (в 2006 г. - 4,3%).

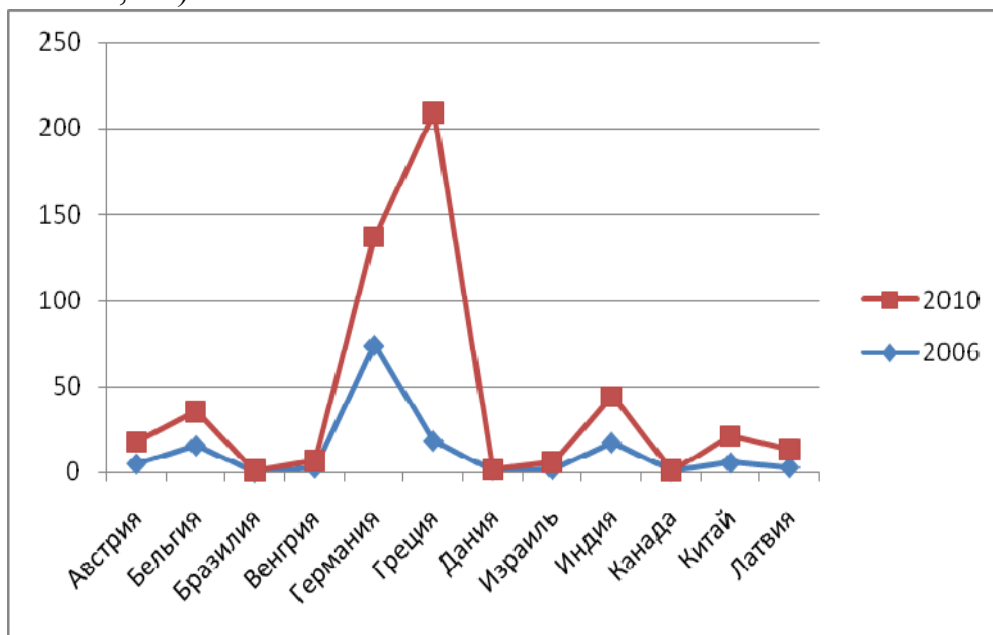


Рисунок 2. Распределение внешнего товарооборота по отдельным странам дальнего зарубежья (в процентах к общему объему).

Так же на территории Волгоградской области создавались предприятия с участием иностранного капитала с привлечением инвесторов из многих стран мира. Наибольшее количество совместных предприятий создано с Кипром, Германией, Италией, Виргинскими островами (Британскими), Украиной, Китаем, Великобританией, Турцией. В 2009 г. в структуре предприятий Волгоградской области с участием иностранного капитала по странам мира основную долю заняли страны Европы (62%) и страны Азии (13%).

Доля зарубежных партнеров в уставном капитале предприятий с участием иностранного капитала на протяжении последних 5 лет составляла 42-77%. Среди основных видов деятельности наиболее привлекательными для вложений иностранного капитала является обрабатывающее производство.

Однако, не смотря на положительные темпы промышленного роста, значительный занимаемый удельный вес в ЮФО, развитие промышленности Волгоградской области отстает по темпам развития промышленности России, технического перевооружения, применяемым технологиям.

В современной науке принято выделять 6 технологических укладов. В России более 50% технологий находятся на стадии 4-го технологического уклада, основанного на энергетике с использованием нефти и нефтепродуктов и газа. Почти треть технологий относятся к 3-му технологическому укладу. Только 10 (наиболее развитые отрасли – военно-промышленный комплекс и авиакосмическая промышленность) – это технологии 5-го уклада, которые опираются на микроэлектронику, информатику, биотехнологию, использование новых видов энергии, спутниковой связи и т.д. Для сравнения в



США доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 60%, четвертого – 20%. И около 5% уже приходится на шестой технологический уклад, который основан на нанотехнологиях, системы искусственного интеллекта и робототехники<sup>1</sup>.

В связи с этим современные процессы модернизации и реконструкции производства должны рассматриваться сквозь призму перехода экономики к более высшему технологическому укладу. В настоящее время лишь 9 регионов России готовы к инновационному развитию, среди них: Москва, Санкт – Петербург, Республика Татарстан, Самарская область и Томская область.

Анализирую вышесказанное необходимо довести темпы экономического развития страны до 6-7% ежегодно, а развитие экономики Волгоградской области должно иметь явную ориентацию на модернизацию пищевой промышленности в целях его инновационного развития, так как именно он обеспечивает продовольственную безопасность страны.

Среди основных проблем промышленного комплекса региона выделяется высокий уровень физического и морального износа основных фондов и недостаточность собственных средств на их обновление и модернизацию. Анализ состояния производственных фондов в промышленности показала, что степень износа основных фондов от полной учетной стоимости на конец 2010 г. составляет около 46, 5%.

По статистическим данным за 2008-2010 гг. на модернизацию и реконструкцию направлено около 39 млрд. рублей, и около трети всех освоенных инвестиций в основной капитал. Однако в 2009 году по отношению к 2008 году объем средств направленных на модернизацию предприятий Волгоградской области, значительно снизился почти вдвое (с 25 млрд. до 14 млрд. рублей).

Для развития пищевой отрасли в Волгоградской области необходимо в первую очередь повышать инвестиционную активность предприятий в целях внедрения современных технологий по выпуску продукции, а также использование новых методов анализа и планирования данных для предоставления их инвесторам. В области существует достаточный потенциал для увеличения отечественного производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

В настоящее время в области разработана концепция развития промышленности и утверждена постановлением Главы Администрации области, в которой ставится цель достижения показателей по промышленности до российского уровня, прежде всего путем осуществления технического перевооружения и модернизации производства, снижения существующих барьеров развития экономики, совершенствования действующего инвестиционного и налогового законодательства.

К региональным мерам поддержки предприятий пищевой промышленности относят:

–государственно – частное партнерство, создание зон экономического развития, технопарков;

–совершенствование тарифообразования и внедрение мероприятий, направленных на энергосбережение;

–государственные гарантии на: реализацию инвестиционных проектов и приоритетные цели социально – экономического развития области;

–применение пониженной налоговой ставки по налогу на прибыль, уплаченному в консолидированный бюджет по всему действующему производству, и освобождение от налога на имущество, созданного в процессе реализации инвестиционного процесса;

–меры государственной поддержки отдельных отраслей промышленности: субсидирование части затрат при производстве алкогольной продукции с объемной долей этилового спирта свыше 25%;

–и многое другое.

## **Использование метода реальных опционов в оценке инновационных проектов**

Экстремально высокая неопределенность инновационных проектов является их отличительной характеристикой. Они имеют более высокий риск, чем другие инвестиции, например, в акции или облигации, вместе с тем принося более высокую доходность. Инвестиции в инновационные компании обещают высокий доход, однако риск потери вложений также высок. Эффективная реализации инновационных проектов требует применения соответствующего методического инструментария. Традиционный путь на основе вероятностного подхода оказывается не адекватным решаемым задачам и приводит к неудовлетворительным результатам при оценке высокорисковых инновационных проектов на различной стадии их реализации. Определить степень соответствия вложений в проекты доходности и риска позволяет применение методологии управления портфелями инновационных проектов.

Учет рисков в ставке дисконтирования (безрисковая ставка + премия за риск) не учитывает эти инновационные риски. Поэтому оценки эффективности инновационных проектов на основе критерия NPV имеют следующие особенности:

- не учитываются вероятности развития проекта;
- финансовые расчеты на ранней стадии ненадежны;
- не рассматривается вопрос об источниках инвестирования и финансирования проекта;
- не учитывается применяемая бизнес-модель;
- не учитывается стоимость опционов.

Метод NPV – не всегда наилучший подход для принятия решения по проекту, связанному с разработкой нового продукта. При NPV-подходе решение «разрабатывать или не разрабатывать проект» принимается один раз в зависимости от расчетной величины NPV при предположении, что инвестиции в проект единовременны и необратимы.

На практике инвестиции осуществляются поэтапно отдельными траншами. На каждой «точке принятия решений» проектный совет рассматривает опции по проекту: двигаться с проектом дальше или закрыть проект. Как только появляется новая информация по проекту, происходит решение инвестировать дополнительно или остановить проект.

Таким образом, по каждому траншу инвестиций в проект принимается управленческое решение, что снижает риски проекта, так как под угрозой «неправильного» решения оказывается только часть общих (суммарных) инвестиций в проект. Когда используются дисконтированные денежные потоки, следует учитывать возможности, возникающие при неинвестировании в проект на ключевых этапах его развития, однако традиционный подход к расчету NPV не учитывает эти возможности. Когда проект высокорисковый, т.е. когда

вероятность технического и коммерческого успеха невелика, а инвестиции в проект значительны, NPV существенно недооценивает настоящую ценность проекта. Если проект находится в начальной стадии реализации, методология оценки эффективности проекта осложняется учетом фактора инновационных рисков, и, прежде всего, технического риска и риска коммерциализации результатов НИОКР.

Следует также отметить, что показатели будущих дисконтированных доходов являются всегда прогнозными, определяются маркетинговыми методами, оценивают только стоимость проекта, но не оценивают риски. Подобные показатели не учитывают то, что реализация каждого этапа проекта связана с риском, который неодинакова разных стадиях реализации проекта.

Поэтому одно из важных проявлений существенных недостатков метода NPV состоит в том, что он дает заведомо заниженную оценку привлекательности проектов, осуществляемых в условиях высоких уровней неопределенности.

Кроме того, различия в условиях финансирования и уровне рискованности каждого конкретного проекта делают необходимым проведение тщательной оценки эффективности инвестиционного решения посредством аналитических специальных методов.

Метод реальных опционов (ROV – Real Options Valuation; ROA – Real Options Analysis) – это метод оценки инвестиционных инновационных проектов, учитывающий возможности изменения условий и выбора.

Реальный опцион – это характеристика, присущая проекту, которая дает возможность реализаторам с выгодой изменять его характеристики в ответ на изменение внешних факторов.

Модель DTRO (decision tree and real options) – дерево решений и реальных опционов – является моделью оценки стоимости с учетом риска<sup>99</sup>. Дерево решений учитывает индивидуальный риск проекта и разбивает инновационный проект на стадии, каждой из которых соответствует разная оценка риска проекта. Реальные опционы учитывают рыночный риск проекта и позволяют оценить стоимость управления инновационным проектом и его гибкость.

Концепция использования реальных опционов при анализе инвестиционных проектов была впервые представлена в работе С. Майерса (1977). Реальные опционы подробно исследованы и описаны Р. МакГратом, Дж. Розенбергером, П. Боером и рядом других зарубежных ученых. Теория получила значительное развитие и в России, в частности, в работах А. В. Бухвалова, М. А. Лимитовского, Н. К. Пирогова, Д. Ю. Хомутского<sup>100</sup>.

Применение математического аппарата для расчета стоимости опционов с помощью модели Блэка-Шоулза и биномиальной модели можно найти в литературе (например Р. Брейли, С. Майерс «Принципы корпоративных

---

<sup>99</sup> Боер Ф. П. Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок. М., 2007.

<sup>100</sup> Лимитовский М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: Учеб.-практич. пособие. М., 2004.

финансов», 2008, А. Дамодаран «Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов»).

Технически метод реальных опционов подходит для оценки планов будущих НИОКР, поскольку планы являются опционами, а не активами. План всегда допускает возможность его невыполнения, поэтому дистанция между планом и фактом есть риск, который опцион и отражает. Данный метод наиболее востребован в наукоемких, высокотехнологичных, ресурсодобывающих отраслях, а также в отраслях с высокими расходами на маркетинг и продвижение новых продуктов. Поэтому применительно к оценке эффективности инновационных проектов в настоящей работе обосновывается возможность использования метода реальных опционов для анализа ГЧП-проектов и обсуждаются его перспективы.

МРО позволяет учесть фактор неопределенности будущих поступлений в период действия инвестиционной возможности, принимать оптимальные решения и изменять уже принятые:

- при высокой неопределенности результатов проекта;
- при наличии возможности у менеджмента проекта принимать гибкие решения при изменении окружающих условий проекта и влиять на финансовый результат;
- при отрицательном или близком к нулю значении NPV.

Немаловажными факторами для успешного применения метода реальных опционов являются наличие команды квалифицированных менеджеров, которые могут не только выявить эти опционы, но и грамотно их интерпретировать и рассчитать; способность компании принимать риск дополнительных капитальных затрат и затрат на получение новой информации, которые могут быть не востребованы; возможность организационных изменений. Использование метода реальных опционов дает результаты в том случае, если значимые решения, такие как закрытие производства, могут быть приняты уже после начала проекта, а не только на стадии планирования, и если будущая неопределенность в отношении технологии или ситуации на рынке может быть использована для повышения доходов.

Основной элемент использования оценки стоимости опционов – риски и неопределенность вариантов будущего развития. Особенно важно использование реальных опционов при стратегическом планировании портфеля инвестиций в инновационные проекты, что позволяет более оперативно реагировать на новую информацию.

Метод реальных опционов можно рассматривать как метод оценки стоимости реального актива с учетом различных факторов неопределенности.

Основные принципы теории реальных опционов можно использовать для оценки эффективности инновационных проектов, реализуемых на основе ГЧП, в силу следующих причин:

- инновационные проекты требуют существенных инвестиций на начальном этапе;
- ожидаемый денежный поток может появиться только в далеком будущем;
- инновационным проектам свойственно четкое разделение на логические

этапы, на каждом из которых существует высокая доля неопределенности, влияющая на экономическую эффективность проекта.

Таким образом, если инновационный проект структурирован как реальный опцион, то оценка реализации проекта будет значительно более эффективной.

Применение подхода реальных опционов для случая инвестиций в инновации оправдано в силу того, что этим инвестициям органически присущи свойства, которые обычно связывают с ценностью опционов:

а) асимметрия результатов в случае благоприятного и неблагоприятного хода событий: чем выше разница между благоприятными и неблагоприятными результатами, тем выше ценность реального опциона;

б) значительная неопределенность будущих доходов и затрат: в общем случае, чем больше неопределенность, тем выше для менеджера ценность гибкости и возможности действовать по своему усмотрению;

в) первоначальные инвестиции (в разработку или приобретение технологии) сравнительно невелики по сравнению с последующими инвестициями (в расширение и коммерциализацию), что еще более повышает ценность гибкости для менеджеров.

г) большинство технологических инвестиций осуществляются последовательно в несколько этапов (то есть в результате последовательности решений), создавая множественность вариантов действий (опционов) и повышая тем самым ценность опциона;

д) временные границы часто очень продолжительны, что может создать дополнительные благоприятные возможности по мере поступления информации относительно критически важных неопределенностей и принятия соответствующих решений, что ведет к повышению ценности опциона. При этом нужно иметь в виду, что упреждающие технологические или рыночные ходы конкурентов могут оказать на ценность опциона обратный эффект (табл. 1).

### Сравнение традиционного взгляда и перспективы реальных опционов

Традиционный взгляд на дисконтированные денежные потоки	Перспектива метода реальных опционов
Рассматривает неопределенность как риск, который снижает ценность инвестиции	Рассматривает неопределенность как благоприятную возможность, которая увеличивает ценность
Будущей информации придается небольшое значение	Будущая информация ценится очень высоко
Признает только материальные доходы и затраты	Высоко ценятся гибкость и другие нематериальные вещи
Предполагает строго определенную последовательность решений	Последовательность решений формируется на основе будущей информации и усмотрения менеджмента

Структуризация реальных опционов в инновационных проектах вызывает необходимость:

– искать возможности сделать решения независимыми друг от друга. Большинство инновационных проектов предполагает множественные решения или последовательность решений на протяжении всего периода времени от первоначальной идеи до завершения. Обеспечение независимости решений друг от друга позволяет структурировать инвестиции как многоэтапные решения с соответствующими вехами. Это, в свою очередь, позволяет изменять масштаб, содержание и направление проектов в различные моменты времени, а следовательно, использовать динамическую природу процесса принятия решений и связанную с ней опционную ценность;

– расширить поиск дополнительных возможностей для будущих действий. Рассмотрение как взаимодополняющих, так и конкурентных возможностей часто вскрывает потенциал для создания диапазона дополнительных опционов и использования широкого разнообразия различных возможностей для экспансии и диверсификации.

Пример структурирования реального опциона инновационного проекта в виде иерархического дерева решений позволяет представить открывающиеся перспективы в связи с возможностью действовать в зависимости от развития ситуации. Ветви дерева представляют альтернативы решений и связанные с ними результаты, которые могут проявиться со временем.

**Методы оценки стоимости опционов** можно разделить на две группы:

1) основанные на модели Блэка–Шоулза (Black–Scholes Option Pricing Model, BSOPM);

2) на основе модели биномиального дерева Кокса–Росса–Рубинштейна (Binomial options pricing model, BOPM).

Модель оценки стоимости опционов Блэка–Шоулза представляется нецелесообразной для оценки инновационных проектов в силу ограничений ликвидности оцениваемых активов и множества параметров, носящих оценочный характер (к примеру, значение приведенной стоимости денежных потоков от реализации оцениваемой возможности, значение дисперсии и т. д.), и требует снижения числа неопределенных факторов до одного, что трудно осуществимо на практике.

Биномиальная модель позволяет получить более точные результаты и представляет дерево решений с вариантами разветвлений, позволяющее наглядно представить сценарии и вероятности этих решений.

Схема алгоритма биномиальной модели представлена на рис. 4.3.3).

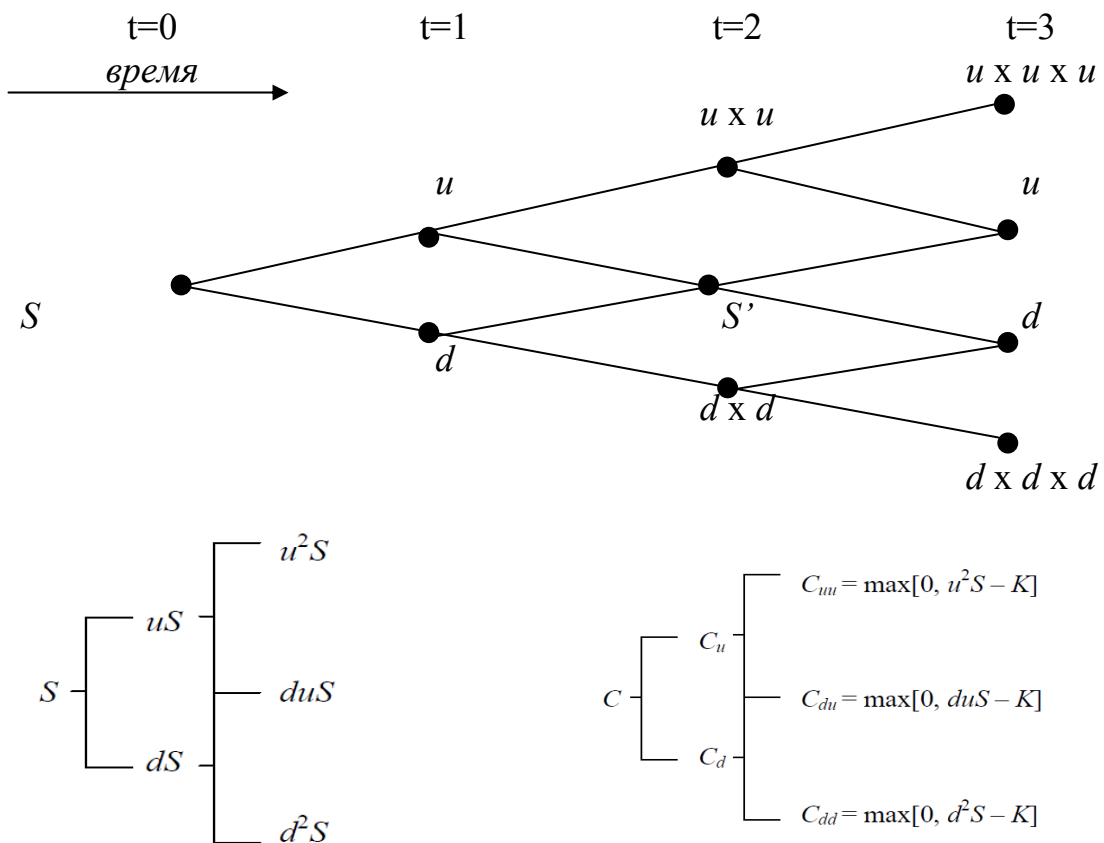


Рис. 1. Дерево решений трехступенчатой биномиальной оценки проектов методом реальных опционов:  $S$  – первоначальная стоимость актива;  $K$  – цена исполнения опциона;  $u$  – рост стоимости;  $d$  – снижение стоимости. Опцион целесообразно исполнять, если  $S > K$ .

Для оценки проектов целесообразно использовать второй подход, поскольку модель BSOPM основана на предпосылке непрерывного учета времени, которая безоговорочно верна в случае финансового опциона. Ведь последний можно купить или продать в любой момент времени, так как существует ликвидный стандартизированный рынок. Но реальные инвестиции – это, не биржа, и продать кому-либо свое право участия в проекте сложно. Поэтому в случае реальных опционов более корректна BOPM с дискретным учетом времени, в которой строится сначала дерево стоимости базового актива, затем на его основе – дерево стоимости опциона, затем они сворачиваются.



## **Вопросы взаимодействия государства, бизнеса и власти в развитии национальной инновационной системы**

В глобальной экономике происходят кардинальные изменения: процессы глобализации, постиндустриализации, транснационализации, софтизации, сервисизации, информатизации, финансизации и другие факторы оказывают количественное и качественное влияние на взаимоотношения между основными экономическими акторами и приводят к существенным структурным сдвигам в экономике. Она становится инновационной, поэтому все более востребованы новые знания, новые технологии управления и обмена знаниями. Растет интенсивность инновационных процессов, постоянно сокращаются продолжительность жизненного цикла товаров, технологий, технологических укладов и сроки создания инноваций. Появляются новые формы организации инновационной деятельности. Разработчиками и потребителями инноваций становятся новые участники инновационной деятельности. Вследствие этих обстоятельств меняются представления о поведении агентов на рынке, отношения, функции и, соответственно, роли основных акторов инновационной системы: государства, науки и бизнеса, что ставит теорию и практику экономической науки перед новыми проблемами.

Все эти обстоятельства коренным образом влияют на взаимоотношения между государством, наукой и бизнесом.

Изучение изменяющихся отношений в сфере инноваций между частным сектором и государством, так же как между государством и наукой, вызывает необходимость рассмотрения инноваций в анализе экономической динамики.

Системные подходы к инновациям смещают акцент политики в сторону взаимодействий между организациями и рассматривают интерактивные процессы в создании, распространении и использовании знаний. В них подчеркивается значение условий, регламентов и политики, в рамках которых функционируют рынки, и, следовательно, роль правительств в мониторинге и поиске способов тонкой регуляции всей этой системы.

Исследователи выделяют составляющие национальной инновационной системы: среду, которая производит знания (вузы, компании, индивиды); технологии передачи знаний (трансфер, инновационную инфраструктуру); предпринимательскую среду, которая потребляет и реализует знания.

Государство является катализатором инновационных процессов, который устанавливает регламенты, осуществляет координацию инновационных процессов. Низкое качество институтов порождает относительно высокую долю сырья в экспорте стран, а односторонний, экспортно-сырьевой уклон чреват сохранением технологического отставания. В обществах, основанных на рыночной экономике, национальные инновационные системы – неотъемлемая часть национальной экономики. Это связано с необходимостью идти в ногу с технологическими изменениями и адаптироваться к ним. Умелость

предпринимателя и его конкурентоспособность зависят от того, насколько интенсивно он обновляет свои бизнес-процессы. В развитых странах, где рыночное отношение к новшествам существует десятилетия, накоплен опыт формирования благоприятной инновационной среды с учетом рыночного спроса, созданы необходимые и достаточные условия для коммерциализации научных результатов, достигнуты и значительные успехи в этой сфере.

С точки зрения институционального подхода национальная инновационная система представляет собой совокупность институтов частного и государственного секторов, взаимодействующих друг с другом в процессе создания и распространения инноваций.

В силу институциональной постановки вопроса формирование системно интегрированных инновационных моделей неизбежно ведет к взаимодействию частного и государственного секторов, которые и определяют развитие инновационных процессов.

В современных работах по теории инноваций анализируются новые тенденции и свойства взаимодействия государства, науки и бизнеса в сфере развития инновационной деятельности, оформившиеся в виде теории «тройной спирали» (Triple Helix) Г. Ицковица и Л. Ейдесдорфа, (2000)<sup>101</sup>.

Тройная спираль символизирует союз между властью, бизнесом и университетом. Концепция «тройной спирали» описывает взаимодействие спиралей триплекса – определённых институтов, которые являются ключевыми элементами инновационной системы любой страны. Согласно ей университеты создают идеи, бизнес обеспечивает ресурсами, государство формирует нормативную базу. Основные тезисы концепции заключается в том, что, с одной стороны, в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания, а с другой стороны, важен сетевой характер взаимодействия участников инновационного процесса в рамках «стратегических инновационных сетей», где происходит пересечение трех множеств отношений (внутрифирменных, внутригосударственных и внутриуниверситетских) и создание гибридных институциональных форм, снижающих неопределенность среды.

В результате изменений, происходящих в структуре экономики и общества, значительно меняется роль государства. Оно больше не играет доминирующую роль в инновационном развитии, т. к. не способно создавать знания, хотя и несет ответственность за организацию их производства, поскольку знания являются общественным благом. Но государство, несмотря на то, что не имеет возможности «легального принуждения» в инновационном процессе, продолжает оставаться в нем главным координатором, отсюда следует, что инновационная политика в ее новых, более гибких формах продолжает оставаться важнейшей сферой ответственности государства. Инновационная политика государства в конечном итоге сводится к созданию «дружественного интерфейса» между тремя участниками спирали. В рамках этих вопросов

---

<sup>101</sup> *Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Dynamic of Innovations: from National System and «Mode 2» to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations Research Policy 29. 2000. P. 109-129.*

формируются национальные особенности инновационного процесса и инновационной системы.

При обосновании системы управления государственными инвестициями в инновационной сфере экономики следует говорить о функционировании двух подсистем регулирования – собственно государственной и интеграционной. Существует, с одной стороны, государственное регулирование инвестиционной деятельности, а с другой – дополняющее его регулирование со стороны общественных органов и разнообразных предпринимательских структур производственного, сбытового, научно-технического и иного характера.

В России к настоящему моменту институционально сложились все элементы инновационной системы, а комплексного эффективного взаимодействия между ними нет. Согласно этой точке зрения существует потребность именно в национальной инновационной системе, способствующей развитию интеграционных процессов.

Однако несмотря на имеющийся научный потенциал, созданную инфраструктуру и институты, наличие высококвалифицированного персонала, ситуация в инновационной сфере характеризуется глубоким кризисом, причем генерация революционных технических открытий не является гарантией их промышленного освоения и внедрения. Эффективность внедрения новшеств определяется, прежде всего, инновационным механизмом, существующим в стране, где особо проблемными являются вопросы инвестирования инновационной деятельности.

Национальная инновационная система России характеризуется высокой долей государственного сектора, низкой инновационной активностью отечественного бизнеса, слабым развитием фондового рынка и венчурной индустрии. Для успешного инновационного развития страны необходима не только результативная деятельность самостоятельных экономических агентов (фирм, научных организаций, вузов, промышленных предприятий и др.) в отдельности, а продуктивное взаимодействие всех участников национальной инновационной системы, успешный результат которой будет определяться эффективностью организационной структуры.

Для эффективной реализации государственной инновационной политики необходимо формирование новой модели взаимоотношений триады «государство – наука – частный бизнес» в инновационной системе на принципах концепции «тройной спирали». В этом контексте одним из реальных механизмов развития процессов инвестирования инновационной деятельности является институт государственно-частного партнерства в инновационной сфере, продемонстрировавший свою эффективность в зарубежных странах при реализации важных проектов и программ и позволяющие развить процессы развития инновационной деятельности более эффективно. Поэтому проблемы взаимодействия государства, науки и бизнеса сегодня актуальны с позиции рассмотрения возможностей применения государственно-частного партнерства в инновационной сфере и создание механизмов для инвестирования в инновационную деятельность его на основе.

## **Неинституциональный подход к исследованию механизмов интеграции хозяйствующих субъектов в национальной экономике**

За более чем столетний период существования крупных интегрированных структур, теоретические подходы к анализу механизмов интеграции претерпели вполне определенную эволюцию.

На сегодняшний день экономическая наука характеризуется большим разнообразием средств и методов теоретического описания поведения экономических агентов в хозяйственных системах различного уровня и представляет собой набор широко разработанных подходов и моделей: неоклассических, институциональных, неинституциональных, эволюционных и т.д. Остановимся более подробно на неинституциональном подходе к исследованию механизмов интеграции хозяйствующих субъектов<sup>102</sup>.

В последние три десятилетия в рамках институциональной экономической теории при объяснении различных механизмов координации деятельности хозяйственных субъектов был разработан новый взгляд на проблему поведения фирм – неинституционализм, который модифицирует модель рационального выбора и принимает предпосылку о неполноте информации и знаний. Следствием неполноты информации могут быть противоречия в интересах, что приводит к оппортунистическому поведению сторон при заключении сделок и выполнении контрактов. В результате экономическое взаимодействие фирм, разработка и осуществление различных форм контрактных отношений усложняются. Поэтому сторонники данного направления пытаются расширить возможности неоклассического анализа путем изучения проблем организации и того, как структуры прав собственности и трансакционные издержки влияют на мотивацию и экономическое поведение хозяйствующих субъектов.

Можно выделить несколько неинституциональных теорий, в рамках которых есть попытки объяснить механизм интеграции хозяйствующих субъектов: теория прав собственности, теория общественного выбора, теория трансакционных издержек. Рассмотрим более подробно эти основные теоретические модели неинституционализма.

*Теория трансакционных издержек*, ставшая классическим подходом к исследованию проблем интеграции и претендующая на раскрытие решающих факторов эффективности экономической организации, берет на вооружение метод, основанный на сравнительной контрактации. Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базисом для введения в экономический анализ новых понятий. В качестве

---

<sup>102</sup> Под механизмом интеграции хозяйствующих субъектов мы будем понимать совокупность форм и методов, с помощью которых хозяйствующие субъекты, руководствуясь собственными интересами или воздействием регуляторов рынка, осуществляют консолидацию и адаптируются к изменениям внешней среды (примеч. автора).

единицы анализа выбирается *транзакция (transaction)*<sup>103</sup>, вследствие чего вводится понятие *транзакционных издержек (transaction cost)*. В результате принятого различия между распределением ресурсов в рамках фирмы и посредством рынка сравниваются издержки организации транзакции на рынке с издержками транзакции в рамках фирмы. При этом их минимизация рассматривается как основная причина возникновения интеграционных объединений.

Согласно Р.Коузу<sup>104</sup> границы размеров фирмы в условиях рыночного обмена определяются минимизацией транзакционных затрат в сравнении со средними рыночными затратами, т.е. внутрифирменные предельные транзакционные издержки должны быть меньше предельных транзакционных издержек рыночного обмена. «Фирма будет стремиться расширяться до тех пор, пока издержки организации дополнительных транзакций в рамках фирмы не станут равными издержками выполнения тех же самых транзакций средствами обмена на открытом рынке или же издержками по организации другой фирмы»<sup>105</sup>.

По мнению Уильямсона, уровень транзакционных издержек определяется существующим в конкретной стране в конкретный период времени соотношением между координацией посредством разовых сделок купли-продажи, посредством разного рода контрактов между субъектами хозяйственной деятельности и посредством внутрифирменного управления, которое не сводится ни к контрактным отношениям, ни к разовым сделкам купли-продажи. Поэтому в рамках данной теории группирование предприятий предстает поиском баланса усилий, по крайней мере, по следующим направлениям: сокращение транзакционных и производственных издержек; экономия времени для опережающего развертывания производства новой продукции и заполнения ею рыночной ниши (наращивании производства); снижение потерь при свертывании присутствия в заходящих отраслях экономики; обеспечение соответствующих мотиваций участников, включая поставщиков и потребителей, кредиторов и т.д. При этом Уильямсон не утверждает, что современную корпорацию можно познать только на основе концепции транзакционных издержек. Вполне очевидной, считает Уильямсон, роль и таких мотивов, как «поиски выгод от монопольного положения на рынке или императивы технологического развития». Однако исследование только этих процессов не позволяет, по его мнению, дать объяснение «распределению экономической активности между фирмами и рынками, а также внутренней организации, включая аспекты ее построения и общего размера»<sup>106</sup>.

---

<sup>103</sup> Понятие транзакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом. Транзакция - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом (Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 652).

<sup>104</sup> Коуз Р.Г. Природа фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 33-52.

<sup>105</sup> Там же. С. 41.

<sup>106</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.

У Уильямсона в качестве наиболее важного интеграционного параметра при сравнительной оценке транзакционных издержек выступает степень специфических активов<sup>107</sup> (конкретные характеристики ресурсного потенциала) взаимодействующих предприятий. Через специфические активы транзакционные издержки оказываются соотнесенными с технологическими условиями производства.

Для того чтобы проиллюстрировать это понятие, О. Уильямсон описывает разные виды специфичности<sup>108</sup>. Первоначально Уильямсон выделял четыре типа специфических активов: 1) специфичность места; 2) специфичность физических активов; 3) специфичность человеческого капитала (или специфика человеческих активов); 4) целевые активы (инвестиции, осуществленные в интересах одного покупателя). Позднее к этим видам специфических активов О. Уильямсон добавляет инвестиции в создание торговой марки и временную специфичность, которая возникает при технологической взаимосвязанности сторон, когда жизненно необходимо своевременное привлечение человеческих ресурсов<sup>109</sup>.

Вследствие обладания специфическими активами одна из сторон после заключения контракта может стремиться извлечь выгоду из собственности на них, и, как следствие, на стадии выполнения контракта фирмы могут столкнуться с проблемами вымогательства и оппортунизма со стороны собственника специфических активов. Поэтому по мере возрастания уровня специфических активов взаимодействующих хозяйствующих субъектов увеличивается мотивация на заключение длительных двухсторонних (многосторонних) контрактных отношений взамен ориентации на самостоятельное рыночное поведение или заключение разовых сделок. И наоборот, рыночные закупки имеют преимущества, если оптимальный уровень специфичности активов незначителен. В дальнейшем, при условии перспективности и выгоды взаимодействующих сторон с учетом значительной степени специфичности активов их контрактные отношения могут переходить в отношения взаимодействия в капитале, т.е. внутренняя организация (интеграция) становится более предпочтительной.

Расширяет возможности анализа интеграционных процессов и *теория прав собственности*, родоначальниками которой являются А. Алчиан, Р. Коуз, И Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Э. Фьюроботн, О. Харт, С. Гроссман. В рамках этой теории характеристикой степени интеграции и возможностей управления интеграционным объединением выступает имущественный контроль. При этом считается, что

---

<sup>107</sup> Специфические активы — это активы, являющиеся результатом специализированной инвестиции, имеющие особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы (например, высокоспециализированное оборудование) очень трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение. Они не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале (т.е. имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта) (Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 52).

<sup>108</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 167, 689.

<sup>109</sup> Williamson O.O. Comparative Economic Organization. CS Press. California, 1994. P. 19.

возможная жесткость экономической интеграции проистекает от имущественных прав одних хозяйственных единиц по отношению к другим или от договора между ними.

Интеграция «под крышей» общей собственности предполагает различные альтернативные варианты моделей внутренней структуры организации. Это связано с тем, что в основе функционирования любой организации лежат организационно-экономические и юридические аспекты взаимодействия между акционерами (принципалами или поручителями) и менеджерами (агентами или исполнителями), которые во многом определяют эффективность функционирования корпорации. Степень жесткости экономической интеграции (по убывающей) можно ранжировать следующим образом:

- унитарная структура;
- дивизиональная структура;
- бизнес-группа холдингового типа, в которую могут включаться как дочерние, так и родственные компании (т.е. структура из основного общества и аффилированных компаний);
- бизнес-группа с разделенным контролем (при акционерных связях контрольный пакет не сконцентрирован в одних руках);
- сеть, стратегический альянс, виртуальная компания (акционерные связи не несут структурообразующей нагрузки).

Следовательно, наиболее жесткая интеграция осуществляется при полном имущественном контроле в рамках единого имущественного комплекса, наименее жесткая интеграция происходит при группировании предприятий в отсутствие между ними связей по капиталу (на основе договора о сотрудничестве). Таким образом, выбор варианта имущественных связей между участниками бизнес-группы относится к принципиальным вопросам корпоративной интеграции.

В рамках *экономической теории организаций*<sup>110</sup> признается, что организация (фирма) является основной единицей, где принимаются экономические решения. Здесь основой возникновения и существования фирмы является:

- снижение уровня неопределенности на рынке (Ф. Найт);
- снижение транзакционных издержек (немалую долю которых составляют информационные издержки) (Р. Коуз);
- снижение издержек оценки в процессе экономической деятельности (И. Барцель).

Существует несколько типологий хозяйственных организаций. Однако наибольшее распространение получила классификация Уильямсона<sup>111</sup>, которая, по сути, устанавливает, во-первых, принципиальное различие между видами структур в рамках единой собственности, а следовательно, позволяет разделить все имеющиеся организационные структуры на три группы: унитарные (У-структуры), или неразделенные, холдинговые (Х-структуры) и

<sup>110</sup> Основные представители: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсен, О. Уильямсон, К. Менар.

<sup>111</sup> Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: Free Press, 1975.

мультидивизиональные (М-структуры); во-вторых, различие Х- и М-структур по степени зрелости информационных потоков и адекватности стратегических интересов фирмы.

Сравнительные преимущества холдинговой и мультидивизиональной структур можно резюмировать следующим образом<sup>112</sup>. На ранних стадиях развития продукта, когда для его производства актуален не отток, а приток ресурсов, Х-структура получает преимущества перед М-структурой. При превращении малой фирмы-инноватора в подразделение М-структуры нередко обнаруживаются изъяны управления этими новыми активами со стороны крупной компании. Такие компании начинают осознавать, что механизмы и навыки управления «зрелыми» продуктами не вполне подходят к ранней стадии предпринимательской деятельности. В стадии зрелости предпочтительней оказывается М-структура, при которой право на использование денежных средств компании становится объектом инвестиционной конкуренции между ее отделениями. Это означает, что доходы фирмы не реинвестируются автоматически теми подразделениями, которые их генерируют. Арбитром внутрифирменной конкуренции за ресурсы выступает генеральная дирекция. Она занимается периодическим аудитом и проверкой качества решений, принимаемых нижестоящими менеджерами, а также активно участвует во внутрифирменном распределении финансовых ресурсов в пользу подразделений, способных «наиболее эффективно их применить». Это позволяет ей направлять ресурсы из центров прибыли, каковыми выступают производства зрелых продуктов, в новые производства.

Вместе с тем параллельно с развитием «жестких» вариантов интегрирования, продолжался поиск эффективных форм межфирменных отношений, которые занимали бы промежуточное положение между чисто рыночными связями и внутрифирменной организацией. Начиная с середины 1980-х гг., на первый план стали выходить достоинства коалиционного решения стратегических проблем конкурентоспособности. Наметилась тенденция оттеснения на второй план имущественных (акционерных) связей между участниками группы. Качеству внутрифирменной организационной структуры начинает отводиться ограниченная роль в стратегических успехах современной фирмы. При этом повышается внимание к усиливающейся роли инновационного и информационного начал в экономическом развитии. Сотрудничество с другой компанией служит фирме альтернативой реализации ее целей по обеспечению наивысшей экономической эффективности, усилению позиций в конкурентной борьбе при сочетании преимуществ концентрации материальных и нематериальных ресурсов с достоинствами децентрализации управления, гибкости в принятии решений и ответственности исключительно за счет внутренних ресурсов.

Проблема существования организации, строящей свою внутреннюю деятельность на принципах, отличных от рыночных, в неоинституциональной

---

<sup>112</sup> Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций / под общ. ред. Н.Я. Петракова, В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 2008. 384с.



экономике рассматривается в рамках контрактной теории «как проблема выбора оптимальной формы контракта»<sup>113</sup>. Под контрактом понимается «соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями»<sup>114</sup>.

Рынок и фирма представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних контрактов. Таким образом, фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: трансакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками).

Рост трансакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Это, в свою очередь, обуславливает существование относительно крупных фирм, перед которыми проблема внешнего соглашения и возможности оппортунистического поведения во многих случаях снимается развитием внутренних контрактов.

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек – трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер. Участники сделок, заменяя классический рыночный обмен, более сложными формами контрактации (включая нерыночные способы экономической координации), с одной стороны, стремятся к монополизации и реализации целей монополии, с другой – к минимизации соответствующих издержек (монополистические эффективностные подходы к контрактам).

Эффективность и тип организационной структуры фирмы будут зависеть от возможности ее собственников комбинировать и рекомбинировать свои индивидуализированные права в зависимости от экономических результатов деятельности фирмы. Решающее значение в этом случае приобретает величина трансакционных издержек при обмене или заключении контрактов между собственниками.

В соответствии с таким подходом фирма представляет собой совокупность отношений (договоров или контрактов) между работниками, управляющими и собственниками.

Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т.е. фиксируются на бумаге), они также могут принимать вид неформальных договоров (соглашений, контрактов).

Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или, наоборот, увеличивают). Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

---

<sup>113</sup> Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 64.

<sup>114</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма, СПб., 1996. С. 688.

Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

Итак, в неоинституциональном анализе существует много различных трактовок, объясняющих механизм интеграции хозяйствующих субъектов. Тесная взаимосвязь и взаимозависимость между экономическими институтами, формами взаимодействия хозяйствующих субъектов и формами их организации, определяет институциональную среду той или иной экономической системы. Поэтому включение неоинституционального аспекта в рассмотрение проблем экономического развития интеграционных структур позволяет значительно приблизить картину к реальности с точки зрения не только объяснения прошлого, но и понимания настоящего, а также прогноза направлений развития интеграции в будущем.

## **Влияние рисков на устойчивость национальной финансовой системы**

Финансовая глобализация обостряет проблемы мировых финансовых кризисов, что, в свою очередь, ставит под угрозу устойчивость национальной финансовой системы. В целом, возникновение риск менеджмента как новой философии стратегического управления в финансовом бизнесе приходится на середину 1990-х гг., что было вызвано действием целого ряда факторов и тенденций, радикально преобразивших подходы к управлению рисками. К ним, в частности, относятся глобализация мировой экономики, процесс дерегулирования, развитие рынка производных инструментов, взаимосвязь финансовых рынков и рисков, информационно-технологическое развитие и другие. До 90-х гг. управление рисками существовало только на уровне отдельных лиц, берущих на себя риск: управляющие портфелем, трейдеры (микро риск менеджмент) или в лучшем случае в качестве дополнительной функции отдела стратегического планирования или казначейства). Подобная ситуация, например, до сих пор существует в некоторых российских банках. В начале 90-х гг. при организации системы управления рисками в банках применялся подход «снизу-вверх», при котором все виды рисков управлялись отдельно. Получаемые оценки для разных видов риска имели разнородный характер и не могли быть сопоставимы друг с другом. При таком подходе не возможно было агрегировать получаемые результаты. Всесторонняя оценка и контроль всех видов финансовых рисков, и удержание уровня случайных потерь невозможно без комплексной системы управления рисками на уровне национальной финансовой системы. Необходимость этого можно обусловить следующими факторами: возрастающая изменчивость финансовых рынков; периодические кризисы и потрясения; давление регулирующих органов (тенденции Центрального Банка к Базельским стандартам). Перечисленные выше причины заставляют финансовые учреждения страны управлять рисками, но помимо этого есть другие факторы, которые позволяют более эффективно работать на международном рынке, увеличить доходы в рамках национальной финансовой системы: оптимизация ожидаемых прибылей и убытков; снижение уровня случайных потерь; уменьшение волатильности прибыли; повышение кредитного рейтинга; оптимизация премии за риск; повышение финансовой устойчивости; совершенствование механизмов управления и т.д.

Управление рисками значительно уменьшает величину возможных потерь в результате наступления финансовых кризисов за счет уменьшения вероятности наступления случайных (экстремальных) потерь. Более того, управление рисками уменьшает сумму налоговых отчислений за счет уменьшения волатильности доходов. Решение хотя бы некоторых из перечисленных задач, позволит банку в короткие сроки получить значительный возврат на инвестиции по внедрению системы управления

рисками. Сроки окупаемости, как правило, зависят от рискованности и активности операций, проводимых банком.

Финансовая система в известном смысле является кровеносной и системой организма, благодаря которой в экономике не только постоянно поддерживается жизненный тонус, но и происходит настройка всех компонентов и ее связь с внешним миром. Любые сбои в финансовой системе серьезнейшим образом сказываются на экономическом состоянии стран и регионов. Выбор оптимальной стратегии развития экономики в целом и финансовой системы как наиболее важного и уязвимого звена в постсоциалистических странах осложняется тем, что он происходит на фоне роста неустойчивости всей мировой финансовой системы, что наглядно продемонстрировал последний мировой финансовый кризис. В последние годы в мировой экономической мысли обнаружилось явные признаки кризиса классических научных экономических доктрин и представлений, сформулированных в рамках мировых концепций глобализации и Вашингтонского консенсуса. Практика показала, что экономические процессы и кризисные явления, происходящие в постсоциалистических странах, находящихся в стадии кардинальной экономической трансформации, носят во многом уникальный характер. Современная национальная финансовая система России отличается пока достаточно высоким уровнем политического, административного, правового и налогового риска, в том числе высокой инфляцией и кризисными явлениями, что также убеждает в необходимости внедрения системы управления рисками. На данный момент, уровень управления рисками устойчивости национальной финансовой системы низкий, в то время как общий концептуальный подход к управлению рисками заключается в следующем: изучение возможных последствий деятельности в рискованной ситуации; разработка мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих размер ущерба от воздействия рискованных факторов, в т.ч. непредвиденных; реализация такой системы адаптации финансовой системы к рискам, при помощи которой могут быть не только нейтрализованы или компенсированы негативные вероятные результаты. В связи с тем, что уровень риска может существенно измениться в течение определенного периода времени под воздействием внутренних и внешних факторов, поэтому в рамках национальной финансовой системы необходимо разрабатывать систему управления рисками в следующих целях:

1. обеспечить максимальную сохранность собственных средств;
2. минимизировать отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов;
3. повысить ответственность отечественными и иностранными инвесторами;
4. повысить финансовую устойчивость (т.к. основная опасность финансовых рисков заключается в неустойчивости денежных потоков во времени) и усовершенствовать механизмы управления рисками.

Можно выделить три основных этапа системы управления рисками: анализ риска (выявление и оценка) и контроль риска (мониторинг). Анализ риска заключается в выявлении факторов, увеличивающих или уменьшающих

конкретный вид риска при осуществлении определенных финансовых операций. Оценка риска есть не что иное, как измерение степени/уровня риска количественными методами. Количественно размер риска может выражаться в абсолютных и относительных показателях. Однако оценить эти потери с достаточной точностью не всегда представляется возможным. Если отнести размер вероятных потерь в процентах к какому-либо показателю, характеризующему например, банковскую деятельность (допустим, к размеру кредитных ресурсов), то получится величина риска в относительном выражении (например, «максимальные потери по проекту/операции составят 50% от суммы кредита»). Относительное выражение риска в виде установления допустимого уровня при совершении различных операций применяется при выработке политики компании. Это видимый конечный результат сложной работы по выработке подходов к оценке риска, определению допустимого его уровня, что и составляет понятие стратегии риска. Контроль риска включает в себя все меры, направленные на своевременное выявление риска с целью его снижения или исключения. В целом, в теории управления рисками можно выделить два способа контроля риска: внутренний аудит, внутренний контроль. Внутренний аудит призван обеспечивать независимую оценку адекватности и эффективности функционирования национальной финансовой системы. Контроль и мониторинг рисков осуществляется, в первую очередь, в рамках разработанной системы внутреннего контроля. Целями внутреннего аудита в рамках национальной финансовой системы является: обеспечение эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности при совершении различных видов операций и инвестиционной деятельности; обеспечение информационной безопасности; соблюдение нормативных правовых актов. Система внутреннего контроля финансовой системы должна включать в себя следующие направления: контроль за управлением информационными потоками (получением и передачей информации) и обеспечением информационной безопасности; мониторинг изменений законодательства РФ, стран местонахождения зарубежных дочерних и зависимых организаций компании; контроль за соблюдением установленного порядка доступа к информации и материальным активам компании. Мониторинг представляет собой регулярное наблюдение за изменением уровня риска, что позволяет обеспечить своевременное и адекватное воздействие на него.

Модель российской экономики основана на концентрированной собственности и расширенном государственном участии. Она ориентирована на вывоз сырьевых ресурсов, подвержена высоким конъюнктурным колебаниям цен. Соответственно, обслуживающая ее финансовая система характеризуется: расширением финансового регулирования; доминированием денежных потоков и финансовых институтов, базирующихся на производстве и экспорте сырья; низкой финансовой глубиной; спекулятивной моделью финансового рынка; повышенной зависимостью от доступа к мировым рынкам капитала и внешних инвестиций; высокой фискальной нагрузкой; высокой

волатильностью. В силу этих обстоятельств уровень рисков российской финансовой системы выше, чем в финансовых системах развитых стран и в некоторых развивающихся экономиках. Российская финансовая система остается неконкурентоспособной, служит объектом преимущественно спекулятивных инвестиций и потоков «горячих денег» глобальных инвесторов<sup>115</sup>. Ее роль в глобальных финансах пока незначительна.

В настоящее время риски устойчивости национальных финансовых систем настолько возросли, что ни одна страна уже не может их игнорировать. С каждым годом страны вынуждены все шире использовать механизмы банковского надзора, однако открытым остается вопрос о том, какие пруденциальные меры и как следует применять, чтобы эффективно противостоять кризисным тенденциям в финансовой сфере. Для стабилизации финансовой системы страны вынуждены все шире использовать механизмы надзора. Хотя популярность макронадзора возникла в конце 2000-х гг., он имеет давние истоки. Сотрудники Банка международных расчетов обнаружили, что данный термин прозвучал в 1979г. на заседании Комитета Кука (предшественника Базельского Комитета по банковскому надзору). Комитет запускал проект по сбору статистики о международном кредитовании и был озабочен слиянием микро- и макропроблем. Затем проблемами макропруденциальной политики стал заниматься МВФ. Сегодня основными двигателями развития макропруденциального подхода являются Банк Англии, МВФ и Банк международных расчетов. Конечная цель макропруденциального надзора состоит в снижении издержек финансовой нестабильности, связанных с банковскими кризисами, включая издержки, связанные с риском недобросовестного поведения, порождаемого самим банковским регулированием и надзором.

Таблица 1

**Сравнительный анализ микро- и макропруденциальных подходов<sup>116</sup>**

<b>Критерии</b>	<b>Макроподход</b>	<b>Микроподход</b>
Ближайшая цель	Ограничение негативных процессов, охвативших финансовую систему	Ограничение негативных процессов на уровне отдельных учреждений
Долгосрочная цель	Предотвращение сокращения ВВП	Защита потребителей (инвесторов (вкладчиков))
Модель описания риска	Эндогенная (частично)	Экзогенная
Взаимозависимость между учреждениями	Высокая	Нет подтверждений
Выбор мер пруденциального контроля	На основе оценки негативных процессов в финансовой системе (сверху вниз)	На основе оценки рисков, которым подвержены отдельные учреждения (снизу вверх)

<sup>115</sup> Игонина Л.Л. Модернизация финансовой системы России: задачи, императивы, тенденции. Финансы и кредит 3(483)-2012. С.3

<sup>116</sup> <http://bankir.ru/publikacii/s/problemi-bankovskogo-nadzora-1379862/#ixzz1nHIPseta>

Конечная цель макроподхода состоит в ограничении риска дестабилизации финансовой системы, влекущей за собой серьезные потери для реального сектора и экономики в целом. В свою очередь, цель микроподхода – ограничение риска финансовой дестабилизации отдельных кредитно-финансовых учреждений, невзирая на последствия финансового кризиса для экономики. Следует отметить, что макропруденциальный подход оценивает риски с точки зрения их влияния на валовой продукт, так как признает первостепенную роль финансовой системы как фактора, определяющего динамику реального производства. При микропруденциальном подходе эта взаимосвязь игнорируется. Приверженцы микропруденциального подхода утверждают, что для обеспечения устойчивости финансовой системы достаточно добиться устойчивости отдельных учреждений. Сторонники макропруденциальных мер убеждены, что действия, стабилизирующие финансовую систему в целом, позволяют укрепить финансовое состояние отдельных учреждений.

В практике пруденциального контроля присутствуют и переплетаются отдельные элементы как микро-, так и макроподходов, что связано как с историческими традициями, так и с институциональной структурой регулирования финансовой сферы в отдельных странах (распределением пруденциальных полномочий между центральным банком и другими ведомствами). Так, пруденциальные стандарты обычно определяются исходя из рисков, которым подвергаются отдельные учреждения. Это является признаком микропруденциального подхода, то же касается и оценки состояния учреждения на основе сравнения со средним по сектору уровнем (как точкой отсчета) без учета агрегированных показателей. Однако в политике органов пруденциального контроля присутствуют и элементы макроподхода. Например, контролирующие ведомства часто называют в числе своих целей задачу предотвращения системного риска. Хотя содержание этого понятия остается неопределенным, выделение данной цели свидетельствует о макроподходе к решению стоящих проблем. Макроподход характерен также для мониторинга рисков, который охватывает все кредитно-финансовые учреждения и все аспекты их функционирования, а кроме того, и цены на активы, динамику развития отдельных отраслей, регионов и макроэкономических процессов. Вопрос о том, какие элементы преобладают в пруденциальном контроле, решается на субъективной основе – каждый эксперт делает свой вывод. Однако с точки зрения дальнейшей перспективы проблема заключается в обеспечении баланса между двумя подходами. Вместе с тем существует три важные причины, которые диктуют необходимость усиления макропруденциальной составляющей системы регулирования банковской деятельности.

Во-первых, высокие издержки финансовой нестабильности и их последствия. По некоторым оценкам, издержки банковских кризисов могут достичь размера, который выражается двухзначными темпами сокращения ВВП. В жертву, таким образом, могут быть принесены и ВВП, и возможности роста. Глубокие финансовые расстройства могут парализовать стандартные

инструменты макроэкономической политики, такие как денежно-кредитная и фискальная политика. В группе промышленно развитых стран это в полной мере подтверждает опыт Японии. Среди стран с формирующимся рынком примеров значительно больше.

Во-вторых, в условиях баланса между рыночным и государственным регулированием макропруденциальный подход обещает большие экономические достижения. Так как микроподход направлен лишь на ограничение банкротств отдельных учреждений, невзирая на их системные последствия, он неизбежно приведет к преобладанию мер по защите и надзору. Банкротство любого звена финансовой системы, независимо от масштабов его последствий для экономики в целом, может нанести серьезный ущерб репутации органов надзора. В этом случае существует риск, что рыночные силы окажутся под чрезмерным давлением со стороны государства, ресурсы будут использоваться нерационально, а возможности роста будут принесены в жертву. Кроме того, данная политика может спровоцировать процессы, против которых она и направлена. Хорошо известна так называемая проблема морального риска: инициативы по мониторингу и ограничению риска (в частности, за счет страхования) впоследствии могут вызвать сильную дестабилизацию.

В-третьих, природа финансовой нестабильности такова, что даже строгий микропруденциальный подход не способен обеспечить надежность и устойчивость финансовой системы. Анализ истоков финансовых кризисов, которые нанесли серьезный макроэкономический ущерб, показал, что вопреки распространенной точке зрения, согласно которой финансовая стабильность обеспечивается микропруденциальной политикой, важную роль играет макроподход. Этот анализ также выявил некоторые специфические характеристики восприятия рисков, которые определяют возможные ответные шаги со стороны регулирующих органов.

По нашему мнению, при оценке влияние рисков на устойчивость национальной финансовой системы во внимание должен приниматься весь финансовый сектор, а не только банки (вспомним начало кризиса осенью 2008 г., когда неплатежи инвестиционных компаний по междилерскому репо перекинулись на банки-контрагенты). Кроме того, следует анализировать взаимосвязи между системообразующими банками, чтобы предвидеть цепочки в эффекте домино. Помимо перекрестных межбанковских позиций кризис распространится через позиции банков на рынках отдельных финансовых активов, что также заслуживает внимания. Также макропруденциальный анализ должен иметь прикладной подход: на его основе необходимо принимать решения об изменении настроек регулирования и надзора. Должны изменяться нормы резервирования, коэффициенты расчета достаточности капитала и прочие параметры. В настоящее время ни одной действенной системы оценки системного риска национальной финансовой системы не существует. Ближайшими аналогами можно считать расчеты Банка России на основе стресс-тестов в рамках «Программы оценки устойчивости финансового сектора», которую поддерживают МВФ и Всемирный банк. Департамент



надзора Банка России обещает перейти от модели стресс-теста первого поколения, где входными данными являются параметры сценариев, к моделям второго поколения, в которых входными параметрами будут макроэкономические переменные. Другими направлениями работы являются: создание систем раннего предупреждения кризисов (в основном макроэкономических, на базе опережающих индикаторов) и оценок по различным эконометрическим моделям для финансового сектора. По большей части все это остается лишь теоретическими разработками, не отражающимися в действиях Банка России, направленных на поддержание системной стабильности. Для полноценной реализации макропруденциальной политики системы индикаторов, стресс-тестов и моделей недостаточно. Изменения следует внести в организационную и содержательную части регулирования. Речь идет о выделении особого надзора за системообразующими игроками.

*Научное издание*

**СТРАТЕГИИ  
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ  
МОДЕРНИЗАЦИИ**

**СБОРНИК  
НАУЧНЫХ ТРУДОВ УЧАСТНИКОВ  
I МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**15 МАЯ 2012 ГОДА**

Ответственный редактор: к.э.н. *А.Н. Айриева*

Подписано в печать 27.10.2012. Печать цифровая. Бумага офсетная.  
Объем 13,625 усл.печ.л.; 13,05 уч.-издат.л. Тираж 300 экз. Заказ 91.

ООО Издательский центр «Наука»  
Типография ИП Зуев А.А.  
г. Саратов, ул. Рабочая, 190  
Тел (8452) 32-43-10