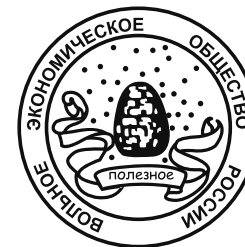


ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО ПЯТЬДЕСЯТ ПЕРВЫЙ

МОСКВА
2011 г.

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

РАБОТЫ ПОБЕДИТЕЛЕЙ
XIV КОНКУРСА
НАУЧНЫХ РАБОТ МОЛОДЕЖИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
РОСТ
РОССИИ

2011 г.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Г.Х. ПОПОВ** Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор
- И.В. ВОРОНОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного Союза экономистов, кандидат экономических наук, профессор
- В.В. ИВАНТЕР** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор
- В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ** Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, академик РАЕН, доктор экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, профессор
- Р.И. ПЛОТНИКОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, генеральный советник Международного Союза экономистов, заслуженный экономист Российской Федерации, профессор
- В.А. РАЕВСКИЙ** Член Президиума Вольного экономического общества России, советник Международного консультативно-правового центра по налогообложению, доктор экономических наук, профессор
- М.А. РАТНИКОВА** Член Президиума Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов
- Д.Е. СОРОКИН** Член Президиума Вольного экономического общества России, первый заместитель директора Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор
- Ю.В. ЯКУТИН** Вице-президент Вольного экономического общества России, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих научных журналов и изданий», выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2011 г.
ISBN 978-5-94160-131-8
ISSN 2072-2060



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Вольное экономическое общество России (ВЭО России) – старейшая общественная организация России – первое научное общество в истории отечественной культуры – был создан указом императрицы Екатерины II в 1765 году по инициативе известных людей: сенатора А. Олсуфьева, А. Радищева, графа Г. Орлова, князя Д. Голицына, А. Нартова.

Поставив перед собой скромную задачу – «поощрять в России земледелие и домостроительство», ВЭО на деле послужило большим и благородным целям развития России, внесло серьезную лепту в просвещение, в модернизацию экономики страны.

Эти тенденции в деятельности ВЭО десятилетие за десятилетием, как мощный магнит, притягивали в его ряды цвет русской интеллигенции, ее духовную элиту.

ВЭО России по-прежнему считает своей ведущей функцией просветительство и уделяет особое внимание работе с молодежью, поиску талантливых школьников, студентов, молодых ученых. Именно они составляют интеллектуальный потенциал страны. На современном этапе основная задача – это сохранение России как интеллектуальной страны, ее развитие по пути интеллектуализации. Этот путь является

не только залогом успеха российской модернизации, но и основой для процветания России.

С 1996 года Вольное экономическое общество России организует Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России». Конкурс проводится совместно с Финансовым университетом при Правительстве РФ, Институтом экономики РАН и Издательским домом «Экономическая газета» среди учащихся общеобразовательных и экономических школ, гимназий, лицеев и колледжей; студентов и слушателей высших учебных заведений; аспирантов, стажеров, соискателей и молодых ученых научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России.

Ежегодно в конкурсе принимают участие около 4000 человек.

Конкурс ставит своей основной целью и задачей выявление талантливой молодежи, развитие творческого научного потенциала молодых людей.

Победители и призеры конкурса разных лет входят в число лучших студентов высших учебных заведений, успешно оканчивают ведущие вузы страны, защищают диссертации и получают степени кандидата и доктора экономических наук. Многие из них продолжают свою научную деятельность, активно участвуют в работе ВЭО России, входят в состав Молодежной ассоциации, являются членами Правления общества.

Конкурс показывает, что молодежь проявляет живой интерес к исследовательской деятельности, демонстрирует высокую компетентность и новаторский подход к решению современных проблем экономического развития.

Вашему вниманию в этом томе «Трудов Вольного экономического общества России» мы представляем научные работы победителей и призеров Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России», которые объединяет ответственность за судьбу России, высокая цель служения стране.

Г.Х. ПОПОВ,

*президент Вольного экономического общества России,
доктор экономических наук, профессор*



СОДЕРЖАНИЕ

XIV Всероссийский конкурс учебно-исследовательских работ учащихся общеобразовательных и экономических школ, гимназий, лицеев и колледжей

Официальные результаты XIV Всероссийского конкурса учебно-исследовательских работ учащихся общеобразовательных и экономических школ, гимназий, лицеев и колледжей.....	15
И. Молочко Инновационный процесс в России как основа современного экономического роста	17
А. Кондрашова Финансовая грамотность населения.....	35
А. Будченко Проблемы трудоустройства в моногородах как фактор, тормозящий экономический рост России	54
Д. Орешников Современный взгляд на проблему энергосбережения.....	66
О. Сафонова Роль брендинга в международном и российском бизнесе.....	79
А. Зайцева Взгляд молодежи на экономический рост России.....	99
А. Ибатуллина Устойчивое развитие и экономический рост: границы взаимовлияния и проблемы обеспечения	121
Е. Козлова Кастомизация и персонализированный маркетинг как бизнес-идея для российских компаний.....	131

А. Белова

Оздоровительный туризм в Оренбургской области
как фактор экономического развития региона..... 140

П. Матвеева

Повышение качества образования
как необходимый фактор экономического роста государства..... 151

XIV Всероссийский конкурс научных работ студентов и слушателей высших учебных заведений

Официальные результаты XIV Всероссийского конкурса научных работ студентов и слушателей высших учебных заведений	159
В. Салюкова Моделирование взаимодействия участников многономенклатурного аграрного рынка	162
Е. Сторожева Моделирование экономического роста страны в условиях финансовой нестабильности	177
И. Сивцов Совершенствование установления границ административно-территориальных образований Российской Федерации как основа регионального экономического развития (на материалах г. Москвы).....	199
О. Куликова Диверсификация золотовалютных резервов РФ и ее влияние на экономический рост страны.....	219
М. Маховикова Анализ уровня доступности ипотечного жилищного кредитования в РФ	241
М. Николаев Роль интеллектуальной собственности в экономическом росте Российской Федерации и пути государственного регулирования ее защиты.....	269

Е. Калугина Комплексный подход к финансовому планированию в организации.....	281
Д. Громакова Исследование экономического развития и роста с помощью индекса глобальной конкурентоспособности.....	288
Г. Цененкова Проблемы и приоритеты инновационного развития Российской Федерации	296
М. Пятков Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана как инструмент модернизации экономических отношений на территории стран СНГ	304
М. Бесперстова Оценка влияния транспортной инфраструктуры на основные социально-экономические показатели региона.....	313
Д. Максимовская Совершенствование методов снижения уровня безработицы как фактор стимулирования экономического роста России.....	320
К. Праслова Модели оценки доверия к банковской системе.....	328
К. Шалунов Популяризация развития спорта как один из элементов экономического роста РФ (на примере проведения Олимпиады 2014 года).....	336
Н. Красова Инновационное поведение как основа развития бизнеса в г. Новошахтинске	343
Е. Букреева Бизнес-планирование как важнейший путь повышения эффективности промышленного птицеводства	351

XIV Всероссийский конкурс научных работ аспирантов, молодых ученых, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений

Официальные результаты XIV Всероссийского конкурса научных работ аспирантов, молодых ученых, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений	362
В. Андреев Повышение коммерческой успешности российских инновационных проектов как фактор роста национальной экономики.....	364
И. Новикова, А. Медков Комплексное исследование устойчивого развития сельских территорий.....	403
О. Семирханова Целевая программа как эффективный инструмент регулирования АПК.....	428
П. Макаров Оценка человеческого потенциала региона на основе концепции интеллектуального капитала	452
Д. Долгополов Создание эффективного механизма регулирования банковской стабильности как основа развития финансового и реального секторов экономики России	481
Е. Кочетков Финансово-экономическая устойчивость организации: преодоление конфликта интересов кредитора и должника как один из факторов обеспечения экономического роста России (институциональный анализ).....	508
А. Мухин Эконометрическое исследование эффективности денежно-кредитной политики ЦБ РФ в период финансового кризиса	537

С. Пугач Повышение эффективности труда в фермерских хозяйствах	543
А. Усенко Финансовое обеспечение инновационно активных малых предприятий как фактор устойчивого экономического роста России	554
А. Шмелев Российский корпоративный сектор в глобальном контексте: институционально-технологическая конструкция и кризисная коррекция сложившейся модели	563
М. Козловская Развитие механизмов социальной поддержки студентов высшей школы в России	571
Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России	582

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
XIV ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА
УЧЕБНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ
УЧАЩИХСЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ, ГИМНАЗИЙ,
ЛИЦЕЕВ И КОЛЛЕДЖЕЙ**

*«Экономический рост России»
2011 г.*

1-е место

Игорь Молочко,
лицей «Содружество»
(г. Уфа, Республика Башкортостан)
Тема работы – «Инновационный процесс в России как основа современ-
ного экономического роста»

2-е место

Александра Кондрашова,
центр образования № 548 «Царицыно»
(г. Москва)
Тема работы – «Финансовая грамотность населения»

Анастасия Будченко,
гимназия № 1
(г. Воскресенск, Московская область)
Тема работы – «Проблемы трудоустройства в моногородах как фактор,
тормозящий экономический рост России»

3-е место

Денис Орешников,
лицей № 1533 (информационных технологий)
(г. Москва)
Тема работы – «Современный взгляд на проблему энергосбережения»

Оксана Сафонова,
гимназия № 3
(г. Оренбург)
Тема работы – «Роль брендинга в международном и российском бизнесе»

Анастасия Зайцева,

средняя общеобразовательная школа № 26

(г. Уфа, Республика Башкортостан)

Тема работы – «Взгляд молодежи на экономический рост России»

Поощрительная премия за оригинальность авторского подхода

Алина Ибатуллина,

лицей «Содружество»

(г. Уфа, Республика Башкортостан)

Тема работы – «Устойчивое развитие и экономический рост: грани взаимовлияния и проблемы обеспечения»

Маргарита Хозуева,

Ростовский финансово-экономический колледж – филиал Финансового университета при Правительстве РФ

(г. Ростов-на-Дону)

Тема работы – «Эффективная инновационная деятельность как фактор экономического роста»

Елена Козлова,

центр образования № 548 «Царицыно»

(г. Москва)

Тема работы – «Кастомизация и персонализированный маркетинг как бизнес-идея для российских компаний»

Анастасия Белова,

лицей № 3

(г. Оренбург)

Тема работы – «Оздоровительный туризм в Оренбургской области как фактор экономического развития региона»

Полина Матвеева,

московский областной гуманитарный колледж

(г. Серпухов, Московская область)

Тема работы – «Повышение качества образования как необходимый фактор экономического роста государства»

ЖЮРИ КОНКУРСА
г. Москва 31 марта 2011 года

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В РОССИИ КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

INNOVATIVE PROCESS IN RUSSIA AS A BASIS OF MODERN ECONOMIC GROWTH

И.О. МОЛОЧКО,

учащийся 10-го класса, МОУ «Лицей «Содружество»

(г. Уфа, Республика Башкортостан)

I.O. MOLOCHKO,

student in grade 10 class, Municipal educational establishment

«Lycey «Sodrugestvo» (Ufa, Republic Bashkortostan)

Аннотация

В работе рассмотрены проблемы и возможности активизации инновационного процесса в России, охарактеризованы особенности распределения инновационного потенциала между регионами страны, приведены аналитические и эмпирические данные, характеризующие инновационную активность разных субъектов экономики, предложен прогноз ВВП Российской Федерации при росте показателей, выражающих интенсивность инновационного процесса в стране.

Abstract

In the report problems and possibilities of activization of innovative process in Russia are considered, features of distribution of innovative potential between country regions are characterized, the analytical and empirical data characterizing innovative activity of different subjects of economy is cited, the forecast of gross national product of the Russian Federation is offered at growth of the indicators expressing intensity of innovative process in the country.

Ключевые слова

1. Инновационный процесс
2. Инновационный потенциал

3. Инновационная активность субъектов экономики
4. Инновационное обучение

Keywords

1. Innovative process
2. Innovative potential
3. Innovative activity of subjects of economy
4. Innovative training

Введение

Сейчас об инновационном развитии России ведется много разговоров, принимаются законодательные акты, изыскиваются пути активизации инновационной активности предприятий. В последние годы переход на инновационную модель развития экономики определяется как главный ориентир стратегического развития страны и ее регионов.

Термин «инновационная модель» (или «модель инновационного развития») является в настоящее время одной из наиболее часто упоминаемых в различных источниках в связи с оценкой перспектив участия России в мировой экономике характеристикой направленности экономических реформ, обоснованием сущности и особенностей современного этапа социально-экономического развития.

Предметом изучения служит инновационный процесс в экономике РФ. А **объектом моего исследования** является экономика Российской Федерации.

Цель работы – показать зависимость темпов экономического роста от инновационного процесса в России. А для достижения этой цели в работе ставятся следующие **задачи**:

- 1) Раскрыть понятие инновационного процесса и экономического роста.
- 2) Показать проблемы осуществления инновационного процесса в РФ.
- 3) Показать влияние интенсивности и направленности инновационного процесса на темпы экономического роста.
- 4) Охарактеризовать возможности активизации инновационного процесса в РФ.
- 5) Сделать прогноз величины ВВП России на основе проведения факторного анализа отдельных показателей инновационного процесса.
- 6) Выявить степень равномерности распределения инновационного потенциала между регионами России.

Нынешнюю экономическую ситуацию в России нельзя назвать радужной. Возможно ли ее изменить радикально в лучшую сторону в ближайшие 5–7 лет? Представляется, что это возможно сделать.

Для увеличения темпов экономического роста требуется стимул со стороны государства, побуждающий граждан страны, общественные организации, предприятия начать или продолжать финансирование инновационной деятельности. Ведь инновации – это один из факторов экономического роста.

1. ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Экономический рост определяют как долгосрочную тенденцию увеличения реального выпуска на душу населения, а под реальным выпуском обычно понимают реальный ВВП.

Экономический рост тесно связан с ростом общего благосостояния (ростом продолжительности жизни, качества медицинского обслуживания, уровня образования, сокращением продолжительности рабочего дня и т.д.), инновационным процессом данной страны. К факторам, обеспечивающим экономический рост, можно отнести такие, как: количество и качество природных ресурсов; трудовые ресурсы; капитал (прежде всего основные фонды); технический прогресс; инвестиции.

В современной теории роста обычно выделяют четыре типа экономического роста: равномерный рост стран-лидеров (наблюдается в США, Европе), «чудеса роста» (Япония, Южная Корея, Гонконг), «трагедии роста» (некоторые страны Центральной Африки) и отсутствие экономического роста (например, Зимбабве).

Различают экстенсивный рост – рост, вызванный увеличением количества использованных ресурсов (природных ресурсов, труда, капитала) и интенсивный рост – рост, вызванный улучшением технологии, разработкой и внедрением различных инноваций.

Инновационный процесс (ИП) – это процесс последовательного превращения идеи в товар¹. Это одна из двух составляющих экономического роста страны. Обычно инновационный процесс разделяют на две стадии:

- 1) Научные исследования и конструкторские разработки.
- 2) Жизненный цикл инновационного продукта.

Основой первой стадии ИП является инновационный проект, при разработке и освоении которого осуществляется системная интеграция результатов научно-исследовательских работ творческих коллективов ученых и инженерно-технических работников университетов, институтов.

¹ Евдокимова Л.О., Слесарева Л.С. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – 2-е изд. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2008. – 168 с.

Научные исследования и конструкторские разработки состоят из трех этапов:

- 1) Фундаментальные исследования.
- 2) Прикладные научные исследования.
- 3) Опытно-конструкторские работы.

На первом этапе идет генерация идеи нового продукта; на втором – проверяется техническая осуществимость идеи, анализируются масштабы потребностей рынка, а также потенциальные возможности предприятия по разработке и производству нового продукта. А к третьему этапу, то есть к опытно-конструкторским работам, относятся:

- эскизно-техническое проектирование
- чертежи на детали, сборочные соединения, изделие в целом
- изготовление и испытание опытных образцов
- разработка идей и вариантов нового объекта
- разработка технологических процессов
- определение наименования продукта, упаковки, товарного знака, маркировки.

Жизненный цикл (вторая стадия) инновационного продукта состоит из четырех этапов: 1) внедрение продукта на рынок (производство пробной партии товара); 2) рост объемов производства (расширение производства продукта); 3) замедление роста производства (разработка улучшенных модификаций продукта, совершенствуются технологические процессы); 4) спад объемов продаж (рынок начинает пресыщаться данным товаром).

Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, частные лица и т.д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию инновационной деятельности.

В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

По видам собственности источники финансирования делятся на:

- государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);
- инвестиционные, в т.ч. финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, а также общественных организаций, физических лиц и т.д. (прибыль, амортизационные отчисления, страховые возмещения, нематериальные активы, временно свободные основные и оборотные средства, заемные ресурсы и др.).

Это инвестиционные ресурсы коллективных инвесторов, в том числе страховых компаний, инвестиционных фондов и компаний, негосударственных пенсионных фондов. Сюда же относятся собственные средства предприятий, а также кредитные ресурсы коммерческих банков, прочих кредитных организаций и специально уполномоченных правительством инвестиционных банков.

Важным финансовым источником различных форм инновационной деятельности являются бюджетные ассигнования, за счет которых выполняются целевые комплексные программы, приоритетные государственные проекты. Бюджетные ассигнования формируют российский фонд фундаментальных исследований, а также на долевой основе финансируют федеральный фонд производственных инноваций и пр.

К сожалению, сегодняшнее состояние инновационной деятельности в России далеко от идеала. На сегодняшний день не лучшее состояние экономики нашей страны, низкие темпы экономического роста, уменьшившиеся объемы государственного финансирования, нехватка собственных средств у предприятий и отсутствие стратегического мышления у их руководителей не восполняются притоком частного капитала.

С 1 по 3 ноября 2010 года в Москве проходил III Международный форум по нанотехнологиям. Выступая на форуме, Президент обозначил ряд направлений деятельности в этой сфере: «...основной вопрос, который задавали: можно ли вообще в России создать современное инновационное производство? Мне кажется, что сама по себе постановка вопроса такого рода абсолютно справедлива. С другой стороны, мы иногда чересчур увлекаемся разговорами о том, а что можно создать, а чего нельзя создать, надо создавать. Надо просто двигаться вперед. И чем быстрее мы это будем делать, тем лучше для нашей экономики»².

Дело в том, что в последнее десятилетие основным источником пополнения государственного бюджета России является экспорт сырья-

² Официальный сайт Президента РФ www.kremlin.ru

вых ресурсов (нефти, газа, леса, металлов и др.). Так, в соответствии с данными Всемирного банка и ООН, Россия занимает первое место в мире по объему природного капитала, приходящемуся на душу населения. В России он в 8,6 раза выше, чем в США, в 38 раз выше, чем в Японии, и в 80 раз выше, чем в Китае³.

Таблица 1

Величина природного капитала, приходящегося на душу населения в России и других странах

Страна	Природный капитал на душу населения		ВВП (ППС) на душу населения (2008 год)	
	Тыс. USD	В % относительно России (-100%)	USD	Рейтинг среди 192 стран мира
Россия	160,0	100	1 449 170	10
США	18,7	11,7	11 605 185	1
Япония	4,2	2,63	3 817 221	3
Китай	2,0	1,25	7 334 254	2

Доминирующим вектором развития экономики России будет инновационная экономика – экономика, основанная на современных знаниях, научных достижениях, на вложении инвестиций в развитие и внедрение инновационных технологий производства товаров и услуг, на эффективном использовании мощных природно-сырьевых ресурсов страны.

Инновационность общества определяется соотношением его потребности в инновациях и величиной инновационного потенциала, определяющего готовность общества к разработке и внедрению новшеств. Инновации взаимосвязаны с экономическим ростом и развитием и являются неотъемлемым критерием, характеризующим это общество.

И низкие, и высокие значения этого критерия отрицательно влияют на экономическое развитие и рост страны. Низкая инновационность означает, что нововведения в обществе не востребованы, страна не готова к ним и неизбежно скатывается на «задворки» динамично развивающегося мира. А высокая инновационность свидетельствует о том, что поколения техники меняются, не успев реализовать заложенного в них потенциала экономической отдачи.

³ Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб./Росстат. – М., 2009. – 795 с.

Но существует такая область оптимальных значений критерия инновационности, при которой развитие общества и экономический рост происходит максимально эффективно и гармонично. Но если есть такая область, то почему же тогда все-таки тормозится инновационный процесс? Считается, что у России есть несколько причин. Первая состоит в разрушении инновационного потенциала в 1990-х годах, в недостатках структурной организации науки, в разрыве межфазных связей инновационного прогресса... А вторая – в том, что в современных условиях потребность общества в инновациях пока не сформирована. Однако, по словам Д.А. Медведева, инновационная модель считается немаловажной для экономического роста и развития страны.

2. ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ

Инновационный потенциал России, который достался нам в наследство от бывшего СССР, пройдя тяжелейшие времена 1990-х годов, в значительной степени сохранился, а в последние годы на волне явного интереса государства к науке стабилизировался и окреп. Россия обладает весьма значительным инновационным потенциалом, что подтверждается достижениями прошлого и настоящего⁴. Но значительно отстает по показателям инновационности экономики⁴.

Часто в средствах массовой информации и даже в научной экономической литературе можно услышать и прочитать, что СССР (в том числе и Россия) вплоть до начала экономических реформ в 1991 году был великой экономической державой. После победы в Великой Отечественной войне в 1945 году над фашистской Германией он стал считаться великой военной державой, а после успешного испытания атомной бомбы в 1951 году и накопления большого количества ядерного оружия – еще и ядерной державой. Освоение космического пространства, главными мирными вехами которого были запуск первого в мире искусственного спутника Земли в 1957 году и полет первого человека в космос в 1961 году, превратило СССР еще и в великую космическую державу.

Советские люди (особенно в России) жили в условиях сплошного дефицита всего (включая свободу), что необходимо для нормальной жизни. Страна имела мощные ракеты, но не имела приличных утюгов.

Однако именно милитаризация советской экономики, вызванная стремлением КПСС и Советского правительства обеспечить военное

⁴ Городникова Н.В., Гостева С.Ю., Гохберг Л.М. и др. Индикаторы инновационной активности: Стат. сб. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 465 с.

превосходство СССР фактически над всем остальным миром и создать мировую систему социализма советского образца, способствовала мощному развитию не только военной промышленности и научно-исследовательских работ военного назначения в области как технико-технологических, так и естественных наук, но и всей системы общего и профессионального (начального, среднего и высшего) образования в СССР. В соответствии с названными выше целями СССР обязан был производить и производил лучшую в мире (конкурентоспособную на мировых рынках) военную продукцию. Мощные и продуктивные научные исследования в военных целях в значительной мере тянули за собой исследования и разработки гражданского назначения.

Что же касается гуманитарных наук, то им фактически отводилась роль идеологического обеспечения этой политики. Как только произошел распад СССР, начались перемены в иерархии нравственных ценностей, что вызвало социально-психологический стресс у населения и пассивное отношение к проводимым экономическим и политическим преобразованиям в государстве. Все это препятствует инновационному процессу, т.к. он основан на свободном проявлении творческой и деловой, предпринимательской активности.

Необходимо отметить, что в результате экономических, социальных и политических реформ страна переходит к рыночной экономике. Сейчас в стране реально существует институт частной собственности.

При этом в стране крайне низкий уровень жизни основной массы населения. В развитых странах доля заработной платы составляет около 70% от ВВП, в России – около 30%. Российский рабочий на 1 доллар заработной платы производит продукции на 4,6 доллара, а американский – на 1,7 доллара. Это значит, что степень эксплуатации рабочей силы в России примерно в 3 раза выше степени эксплуатации рабочей силы в США. Все это негативно влияет на платежеспособный спрос на инновационную продукцию. По показателям, согласно международным сравнениям по численности исследователей Россия занимает 3-е место после США и Японии.

Число исследователей в России продолжает снижаться (см. табл. 2)⁵. Только за последние 15 лет Россию покинули немногим больше 7 млн человек, в основном специалисты с высшим образованием. Среди них, по оценке Центра исследований статистики и науки (ЦИСН), за период 1995–2005 годов за границу уехали 10,4 тыс. ученых из сферы «Наука и научное обслуживание».

⁵ Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб./Росстат. – М., 2009. – 795 с.

Однако, несмотря на достаточную численность персонала, занятого НИОКР, по оценкам экспертов, если в развитых странах до практической реализации доводится большая часть выдвинутых научно-технических (инновационных) идей (например, в Японии – 95%, в США – 82%), то в России эта цифра достигает только порядка 8–10%.

Таблица 2

Численность исследователей по областям науки

Год	Численность исследователей – всего	В том числе по областям науки					
		Естественные	Технические	Медицинские	Сельскохозяйственные	Общественные	Гуманитарные
1995	518 690	114 335	342 906	16 781	18 077	18 049	8542
2000	425 954	99 834	274 955	15 539	14 390	13 259	7977
2001	422 176	97 615	273 597	15 669	14 259	13 159	7877
2002	414 676	96 887	266 549	16 849	14 061	12 571	7759
2003	409 775	96 328	256 921	22 039	13 735	12 565	8187
2004	401 425	91 698	258 850	15 907	14 280	12 467	8223
2005	391 121	91 570	249 358	15 672	13 724	12 497	8300
2006	388 939	89 304	248 201	15 896	13 447	13 721	8370
2007	392 849	94 668	244 475	16 734	13 743	13 740	9489
2008	375 804	91 117	232 463	16 713	13 622	13 012	8877

Остальные 90–92% результатов НИОКР оказываются не востребованы. И это неудивительно, ведь очень многие предприятия, недавно вышедшие из кризиса, просто не в состоянии финансировать инновационные проекты, программы. Инновации в условиях нынешней экономической системы маловостребованы.

Проблема в России состоит в том, что развитие инновационной среды рассматривается как бюрократическая задача⁶. Кроме того, инновациям и развитию препятствуют общее недоверие, коррупция и бюрократия.

Специальные экономические зоны являются хорошими примерами мер инновационно-технологической политики как бюрократической задачи. Компании привлекают к вступлению в такую СЭЗ на условиях государственного финансирования, а не ввиду добавленной стоимости,

⁶ Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 176 с.

которую в оптимальном случае такие зоны могут обеспечить. В инновационно-технологических СЭЗ преимущества в основном сконцентрированы в производственной сфере. Снижение стоимости энергии и таможенных расходов, а также выигрыш в налогообложении прибыли едва ли являются реальной помощью для технологичных компаний малого и среднего бизнеса. При этом массовое производство в этих зонах даже запрещено, оно должно быть налажено в другом месте.

Необходимы и технопарки, предлагающие бизнес-услуги, но проблема в том, что такие технопарки с современным уровнем обслуживания часто становятся слишком дорогими для компаний. Решение не в том, чтобы поддерживать поставщиков бизнес-услуг напрямую и увеличивать государственное участие, но в том, чтобы поддерживать малый бизнес, давая возможность компаниям приобретать профессиональные услуги.

Методы стимулирования инновационной активности в России, такие как налоговые вычеты и преференции, до недавнего времени были незначительны и поэтому малоэффективны. Между тем изменения в налоговом законодательстве должны предусматривать существенное увеличение льгот для инноваторов, особенно в части освобождения инновационной деятельности от НДС и увеличения амортизационной премии. Но все равно они намного меньше, чем в странах-лидерах⁷. Для сравнения, в США около сотни льгот, стимулирующих научно-технический прогресс. Общая сумма этих льгот приблизительно равна затратам компании на инновации.

Слабое финансирование НИОКР привело к тому, что доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет мизерную величину (0,13%). Она в 192 раза меньше, чем доля США, в 84,6 раза меньше, чем доля Японии, и в 15,4 раза ниже, чем доля Китая. Даже если учесть разницу в численности населения стран, то картина качественно не изменится.

Снижение финансирования фундаментальных исследований привело к снижению инновационных технологических разработок в России. В 2007 году (ситуация к настоящему времени существенно не изменилась) удельный вес затрат на технологические инновации даже на инновационно активных промышленных предприятиях России был очень мал (3,2%) по сравнению с общими затратами, хотя удельный вес инновационной продукции на этих предприятиях составлял 15,6% (для сравнения: на фирме «Сименс» в США эта величина в настоящее время составляет около 70%).

⁷ Жигайло В.В. Зарубежный опыт развития инновационной деятельности // Труды Вольного экономического общества. – 2010. – Т. 128. – С. 111–126.

Эти данные говорят о том, что производство инновационной продукции почти в 5 раз экономически выгоднее, чем производство «традиционной» для данного предприятия продукции. На предприятиях с иностранным участием этот показатель еще выше (в 8,4 раза). Таким образом, наиболее эффективный путь развития российской промышленности как основы экономики – это перевод промышленности на инновационно-технологический путь развития.

Для этого в субъектах Российской Федерации должны быть созданы и развиты региональные инновационные структуры как составные части национальной инновационной системы России, которые могли бы оказывать исследователям, разработчикам, менеджерам, властным структурам, всем, кто, так или иначе, связан с инновационно-технологической деятельностью, следующие услуги: информационные, организационные, инвестиционные, экспертные, консалтинговые, юридические, аудиторские и образовательные⁸.

При производстве и реализации инновационной продукции предприятиям на определенный начальный период должны быть предоставлены налоговые льготы, стимулирующие их инновационную деятельность.

Чтобы реализовать инновационно-технологический путь развития России, необходимо разрабатывать свои, принципиально новые технологии по всем видам экономической деятельности на основе новых знаний, добытых в результате фундаментальных научных исследований, и внедрять их в опытное, серийное или промышленное производство.

3. ПОВЫШЕНИЕ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ НА ОСНОВЕ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Важнейшей характеристикой интенсивности инновационного процесса является инновационный потенциал страны и ее регионов, который характеризует ресурсы и результаты инновационной деятельности и инновационного процесса⁹.

Проведя исследования равномерности распределения инновационного потенциала между регионами России, я выявил, что он распределен крайне неравномерно (см. рис. 1).

⁸ Ломаченко Т.И. Финансовые источники активизации инновационного рынка товаров и услуг. – Киев: Ин-т аграрной экономики УААН, 2008. – http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_30/017_lomachenko.pdf

⁹ Касатая И.Л. Экономическое содержание и особенности инновационного потенциала // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 2 (140). – С. 5–13.

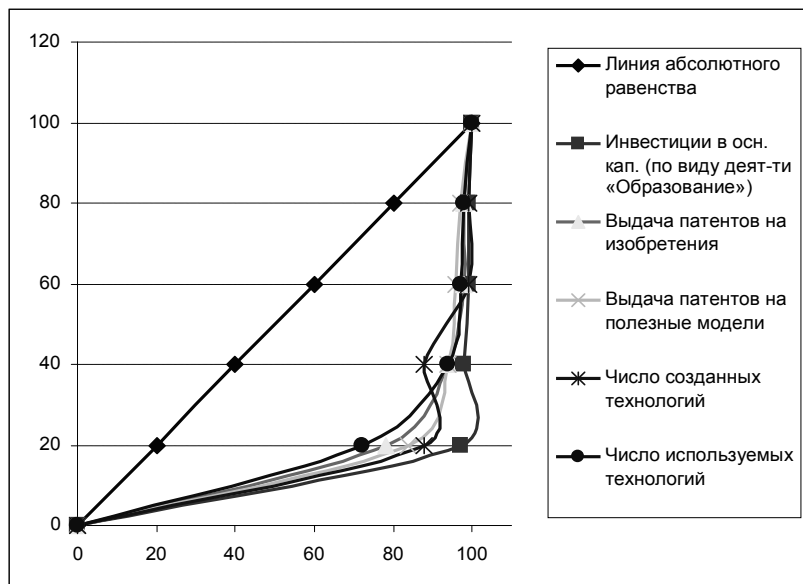
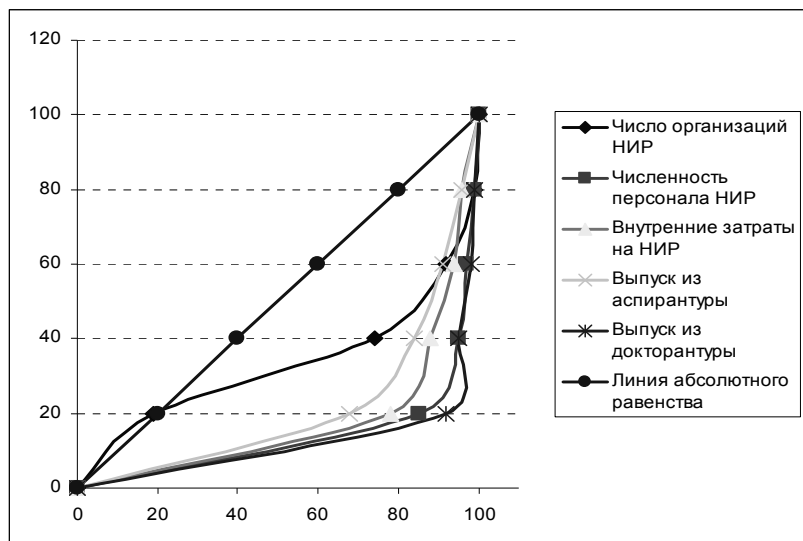


Рис. 1. Распределение инновационного потенциала между регионами России

Тем самым необходимо выравнивание инновационного потенциала в межрегиональном экономическом пространстве, что, в частности, может быть достигнуто путем перечисленных выше мер налогового, бюджетного, административного стимулирования.

Анализируя инновационный потенциал России и ее регионов, следует подчеркнуть, что важную роль в инновационном развитии играет молодежь – наиболее активная часть населения. Поэтому очень важно внести изменения в образование. В школах и в вузах должна пропагандироваться необходимость в инновациях, то есть должно вестись инновационное обучение¹⁰.

Инновационное обучение – процесс и результат такой учебной и образовательной деятельности, которая стимулирует вносить инновационные изменения в существующую культуру, социальную среду. Такой тип обучения (и образования) помимо поддержания существующих традиций стимулирует активный отклик на возникающие как перед отдельным человеком, так и перед обществом проблемные ситуации. Важно отметить, что в отличие от традиционного обучения, которое связано с ретрансляцией, воспроизводством социального опыта, инновационное обучение предполагает творческий поиск на основе имеющегося опыта и тем самым его обогащение¹¹.

Для увеличения темпов развития именно инновационной экономики необходимы изменения в Федеральном законе об образовании¹². Поддерживающее обучение не будет развивать в каждом человеке частичку инноваторства, ведь это как талант. Он заложен в индивидуума сразу, но если этот задаток не развивать, он пропадет... Нужно кардинально менять тип обучения, с малых лет воспитывать потребность в творчестве, показывать потребность общества в инновациях. В этом нам поможет только инновационное обучение.

Для выявления инновационной активности учащейся молодежи мы провели опрос среди учеников 9–11-х классов лицея «Содружество» и выяснили, что инноваторов¹³ всего-навсего 12% (рис. 2). Всего было опрошено 117 человек.

¹⁰ Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.

¹¹ www.wikipedia.org

¹² Волков А.Е., Кузьминов Я.И. и др. Российское образование – 2020: модель образования для инновационной экономики: Материал для обсуждения // Вопросы образования. – 2008. – № 1. – С. 32–64.

¹³ Евдокимова Л.О., Слесарева Л.С. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом». – 2-е изд. – 2008. – 168 с.

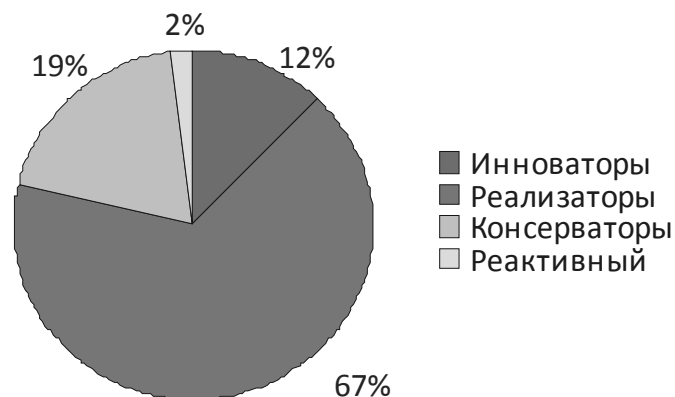


Рис. 2. Типы экономического темперамента респондентов

Почти все опрашиваемые более склонны к изменениям, чем к стабильности. Примерно 87% школьников считают, что инновации – это любые нововведения, а остальные считают, что это нововведения, ведущие только к лучшему. 26% учеников всегда и везде испытывают потребность в творчестве, 62% только иногда, а 12% вообще не стремятся к творчеству. В процессе изменений больше половины ищут новые подходы для решения задач (около 58%), 9% – встревожены, обеспокоены, 37% сосредотачиваются на проблеме и думают, как ее решить, но действуют привычным образом. Также благодаря опросу мне удалось выяснить, что в 9–11-х классах ученики могут проявлять себя как творческая личность очень редко (так ответили 86% опрошенных), причем все назвали предметом, где можно проявить свои творческие возможности, обществознание. Право – 46%, биологию – 9%, экономику – 74%, русский – 23%. Все ученики объясняли свой выбор только интересом к этим предметам, и не более. В этом опросном листе был такой вопрос: что, по твоему мнению, нужно сделать, чтобы школа давала возможность учащимся реализовать свой творческий потенциал? В основном мысли учеников сходятся в одном: добавление кружков, секций, чтобы каждый учащийся мог развивать именно свои задатки, способности.

Также был проведен опрос среди учителей лицея. Он показал, что все учителя используют свои педагогические приемы для развития в учениках творческих способностей. Самыми «популярными» являются эссе, дискуссии, исследовательские проекты, дистанционное обучение и задания аналитического характера. Повышению творческой активно-

сти, по мнению учителей, способствует внедрение новых современных методов обучения. А мешает – недостаточная обеспеченность ТСО (технические средства обучения).

Заключение

России необходим переход на инновационный путь развития, помимо всего вышесказанного можно обобщенно назвать три причины: это исчерпание природного капитала; неконкурентоспособность российских товаров и услуг на мировом рынке и низкий уровень жизни населения. Инновационная политика и стратегия являются основной частью федеральной социально-экономической политики любого современного государства, поскольку без изменений, которые осуществляются посредством введения новшеств в разных сферах жизнедеятельности общества, не может быть развития, экономического роста страны.

Для изменения темпов и направленности инновационного процесса в России с целью обеспечения интенсивного экономического роста в стране необходимо внесение изменений в существующую систему образования, придание обучению более креативного, инновационного характера с тем чтобы учащиеся могли проявлять себя как творческие, активные, инициативные личности, способные и готовые к нововведениям. Если каждый гражданин страны проявит в полной мере свою инновационную активность, то Россия сможет развиваться по инновационному пути, не заимствуя наукоемкие технологии за рубежом, а разрабатывая свои новые и высокоэффективные научно-технические идеи.

Именно граждане, способные быть инноваторами, как основные субъекты инновационного процесса в стране и ее регионах, могут обеспечить повышение конкурентоспособности страны, ее возвращение на лидирующие позиции в мире в отношении производства новых товаров, что в конечном счете позитивно скажется на уровне жизни и благосостоянии населения России.

Между тем по результатам проведенного опроса можно сделать вывод о том, что современная система школьного (и даже лицейского) образования пока не нацелена на формирование творческой, инновационно активной личности. Поэтому для активизации инновационного процесса в России необходим переход образования от традиционного к инновационному, которое помимо поддержания существующих традиций стимулирует активный отклик на возникающие как перед отдельным человеком, так и перед обществом проблемные ситуации. Важно отметить, что в отличие от традиционного обучения, которое связано с передачей готовых знаний, инновационное обучение пред-

полагает творческий поиск на основе имеющегося опыта и тем самым его обогащение.

Это важно, потому что для улучшения экономического состояния нашей страны нужно разрабатывать механизмы и технологии формирования инновационного мышления. А это должна делать прежде всего школа, закладывающая основные знания и понятия, призванная научить учащихся не столько усваивать готовые знания, сколько учиться их самостоятельно получать и вырабатывать, используя проблемно-поисковый подход. Такой подход при наличии высокой креативности личности в максимальной степени позволяет реализовывать личностный потенциал на благо своей страны, способствуя инновационному процессу и экономическому росту.

Библиографический список

1. Анискин Ю. Инвестиционная активность и экономический рост. – http://vasilieva.narod.ru/ptpu/15_4_02.htm.
2. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
3. Волков А.Е., Кузьминов Я.И. и др. Российское образование – 2020: модель образования для инновационной экономики: Материал для обсуждения // Вопросы образования. – 2008. – № 1. – С. 32–64.
4. Городникова Н.В., Гостева С.Ю., Гохберг Л.М. и др. Индикаторы инновационной активности: Стат. сб. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 465 с.
5. Евдокимова Л.О., Слесарева Л.С. Инновационный менеджмент.: Учебное пособие. – 2-е изд. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2008. – 168 с.
6. Жигайло В.В. Зарубежный опыт развития инновационной деятельности // Труды Вольного экономического общества. – 2010. – Т. 128. – С. 111–126.
7. Касатая И.Л. Экономическое содержание и особенности инновационного потенциала // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 2 (140). – С. 5–13.
8. Ломаченко Т.И. Финансовые источники активизации инновационного рынка товаров и услуг. – Киев: Ин-т аграрной экономики УААН, 2008. – http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_30/017_lomachenko.pdf.
9. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 176 с.
10. Официальный сайт Президента РФ www.kremlin.ru
11. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795 с.

Bibliographical list

1. Aniskin U. Investment activity and economy growing. – http://vasilieva.narod.ru/ptpu/15_4_02.htm.
2. Vertakova J.V., Simonenko E.S. Management innovations: the theory and practice: studies. – M: EKSMO, 2008. – 432 p.
3. Volkov A.E., Kuzminov Y.I. and other. Russian education is a 2020: model of education for an innovative economy: Material for a discussion // Questions of education. – 2008. – № 1. – P. 32–64.
4. Gorodnikova N.V., Gosteva S.U., Gohberg L.M. and other. Indicators of innovative activity: stat. col. M.: GU-HSE, 2009. – 465 p.
5. Evdokimov L.O., Slesareva L.S. The Innovative management. Train aid. – St-Pb.: LTD. – «The Andreevskiy publishing house». – 2th publ. – 2008. – 168 p.
6. Zhigailo V.V. Foreign experience of development of innovative activity // of Transaction Free economic society. – 2010. – T. 128. – P. 111–126.
7. Kasataya I.L. Economic maintenance and features of innovative potential // are Announcer of Chelyabinsk Governments Univercity. – 2009. – № 2 (140). – P. 5–13.
8. Lomachenko T.I. Financial sources of activization of an innovative commodity market and service. – Kiev: In agrarian economy UAAN, 2008. – http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_30/017_lomachenko.pdf
9. Muhamedjarov A.M. Innovative management: The manual. – 2 edition. – M: INFRA-M, 2008. – 176 p
10. An official site of the President of the Russian Federation www.kremlin.ru
11. Russian statistics annual 2009: Stat. col. / Russtat. – M., 2009. – 795 p.

Контактная информация

450075, г. Уфа «МОУ Лицей «Содружество»,
Респ. Башкортостан
Тел.: (347) 284-82-07

Contact links

450075, Ufa city, Municipal educational
establishment «Lycey «Sodrugestvo»,
Republic of Bashkortostan
Tel. (347) 284-82-07

ПРИЛОЖЕНИЯ

*Приложение 1***Опросный лист № 1 ученика:**

- А. Какого типа задачи вы предпочитаете?
 Б. Ваше отношение к изменениям (введению нового)?
 В. Каково ваше поведение в процессе изменений?
 Г. За счет чего вы преодолеваете сопротивление изменениям?
 Д. Испытываете ли вы потребность в осуществлении творческой деятельности?
 Е. Интересуетесь ли вы нововведениями?
 Ж. Знакомы ли вы с термином «Инновации»? Если да, то что вы понимаете под этим термином?

*Приложение 2***Опросный лист № 2 ученика:**

- А. Как часто на уроках в школе ты можешь проявлять свои творческие способности?
 Б. На каких уроках ты чаще всего можешь проявить себя как творческая личность, человек, готовый к новшествам?
 В. Почему именно на этих уроках?
 Г. Что, по-твоему, нужно сделать, чтобы школа давала возможность учащимся реализовать свой творческий потенциал?

*Приложение 3***Опросный лист № 2 учителя:**

- А. Используете ли вы педагогические технологии, приемы, способствующие развитию творческой активности учеников? Если да, то какие?
 Б. Как вы считаете, что может способствовать повышению творческой активности школьников, развитию их креативности? А что этому препятствует?

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION

А.С. КОНДРАШОВА,

учащаяся 11-го класса ГОУ «ЦО № 548 «Царицыно» (г. Москва)

A.S. KONDRASHOVA,

student in grade 11 SEI «EC № 548 «Tsaritsyno» (Moscow)

Аннотация

Финансовое образование и финансовая грамотность являются одними из самых важных факторов экономического роста России и повышения уровня доходов населения. Они способствуют притоку средств граждан в экономику страны, развитию конкуренции и укреплению финансовой стабильности. В своей работе я рассматриваю уровень финансовой грамотности различных слоев населения, пытаюсь определить наиболее действенные методы и пути ее повышения. Разумное финансовое планирование настоящего и будущего является главной задачей как для молодежи, так и для старшего поколения нашей страны.

Abstract

Financial education and financial literacy are one of the most important factors of the economic growth of Russia and increase the level of profits of population. It promotes the inflow of funds of citizens in the economy of country, development of competition and consolidation of the financial stability. In my work I consider the level of financial literacy of different sections of the population, try to determine the most effective methods and ways to increase it. Reasonable financial planning of present and future is a main task for both the young and the older generation of our country.

Ключевые слова

1. Финансовая грамотность
2. Пенсионное обеспечение
3. Инвестиционные фонды

4. Банковские услуги
5. Финансовое планирование

Keywords

1. Finance literacy
2. Pension maintenance
3. Investment funds
4. Bank services
5. Financial planning

1. Введение

В эпоху глобализации экономики и бурно развивающихся рыночных отношений в мире все больше внимания уделяется проблеме недостаточной грамотности населения в финансовых вопросах.

Финансовое образование необходимо всем категориям граждан. Детям оно дает представление о ценности денег, закладывает фундамент для дальнейшего развития навыков планирования бюджета и сбережений. Молодежи финансовое образование может помочь в решении проблемы финансирования образования или решении жилищной проблемы через финансовое планирование, привлечение и эффективное управление кредитными ресурсами. Финансовая грамотность необходима взрослым гражданам для управления личными финансами, оптимизации соотношения сбережения – потребление, оценки рисков и принятия разумных решений при инвестировании сбережений, при пользовании различными финансовыми продуктами и услугами и, конечно, для планирования пенсионного обеспечения. Грамотный потребитель финансовых услуг лучше защищен от мошеннических действий в области финансов. Финансовая грамотность населения способствует притоку средств граждан в экономику страны, развитию конкуренции на финансовых рынках и укреплению финансовой стабильности.

Большинство россиян не пользуются никакими финансовыми услугами, считая их слишком сложными. Треть россиян не знает о существовании системы софинансирования пенсионных накоплений, а почти половина даже не подозревает о системе страхования вкладов.

Сейчас существование этой проблемы признали и государственные власти России. Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 года и Концепция создания международного финансового центра в РФ рассматривают вопросы повышения финансовой грамотности населения в качестве важного фактора развития финансового

рынка в России, повышения стабильности финансовой системы и повышения общей конкурентоспособности российской экономики.

В сфере образования решение этой проблемы также нашло свое отражение:

- проводимая реформа образования предполагает введение в обязательную учебную нагрузку курсов по выбору (элективных) для всех учащихся;
- принятая концепция модернизации системы российского образования указывает на преимущество элективных курсов экономической направленности, которые должны способствовать повышению финансовой грамотности и социальной адаптации учащихся, обеспечивать сознательный выбор выпускниками будущей профессии.

Детям еще в школе нужно рассказывать, что такое деньги с точки зрения рынка, развития экономики и его собственного будущего. Учить россиян экономической и финансовой грамотности необходимо если не с детского сада, то с первого класса и до конца жизни. Особое значение при этом придается получению школьниками практических знаний и умений, необходимых для принятия рациональных решений в повседневной жизни.

Цель моей работы – найти способы заинтересовать людей в получении дополнительных экономических знаний, определить наиболее действенные методы и пути повышения финансовой грамотности молодежи и старшего поколения. Для этого мне необходимо рассмотреть наиболее эффективные программы по повышению финансовой грамотности, определить, как лучше воспользоваться финансовыми инструментами, чтобы собственные деньги россиян не оказались в карманах недобросовестных коммерсантов, а пошли на повышение их благосостояния.

В своей работе я предоставляю данные, полученные на основе статистических и проведенных мной социологических опросов населения разных возрастных групп, а также анкетирования и интервьюирования учащихся московского ГОУ «ЦО № 548 «Царицыно».

2. Основная часть

2.1. Понятие финансовой грамотности

Финансовая грамотность – совокупность знаний о финансовых рынках, особенностях их функционирования и регулирования, профессиональных участниках и предлагаемых ими финансовых инструментах, продуктах и услугах, умение их использовать с полным осознанием последствий своих действий и готовностью принять на себя ответственность за принимаемые решения.

Преобразования в политической и экономической жизни России в конце 80-х годов XX века, результатом которых явился рост инфляции и недоверие к государственным финансовым институтам, послужили предпосылками для роста интереса россиян к услугам коммерческих структур и спровоцировали возникновение первых российских финансовых пирамид.

Сумма ущерба, причиненного финансовыми пирамидами с 1991 года, оценивается в 1 трлн 983 млрд 100 млн неденоминированных руб. и 14 млн 300 тыс. долларов... Число россиян, пострадавших от деятельности различных мошеннических финансовых схем, превышает 20 млн человек. В 2008 году правоохранительные органы прекратили деятельность 28 финансовых пирамид. А с начала 2009 года прекращена деятельность еще 12 финансовых пирамид¹.

По данным Федерального общественно-государственного фонда по защите прав вкладчиков и акционеров, с 90-х годов XX века по сегодняшний день выявлено свыше 1700 финансовых компаний, привлекавших денежные средства населения и не выполняющих финансовые обязательства перед вкладчиками и акционерами.

Поэтому вопрос повышения финансовой грамотности населения, а также государственных и коммерческих структур особенно остро стоит в наши дни.

Стратегия развития финансового рынка ставит перед Федеральной службой задачу создания в России к 2020 году массового класса частных инвесторов.

На сегодняшний день к числу наиболее востребованных программ по повышению финансовой грамотности относятся:

- интернет-портал «Азбука финансов» (организаторы и спонсоры – Ситибанк и Visa) www.azbukafinansov.ru
- интернет-портал «Город финансов» (спонсор – УРАЛСИБ, организатор – «Единая Россия») www.gorodfinansov.ru
- проект «Центр финансовой грамотности» и его платформа – интернет-портал Money Basics (GMoney Bank) www.moneybasics.ru
- интернет-портал «Финансовая грамотность» (организатор – Академия народного хозяйства) www.myfinance.ahe.ru
- поезд финансовой грамотности – в 2009 году состоялась первая поездка по городам России, проект ориентирован на молодежь (ФСФР)
- программа повышения финансовой грамотности Института финансового планирования

¹ nacfin.ru Финансовая_грамотность

• программа софинансирования пенсий, созданная Пенсионным фондом, – интернет-портал www.pensiamarket.ru.

Чтобы в полной мере участвовать в мировой экономике, люди должны иметь доступ в финансовым услугам и понимать, как ими пользоваться на базовом и более продвинутом уровнях. По расчетам Мирового экономического форума, в настоящее время доля населения планеты, не имеющего доступа к банковской системе, составляет приблизительно 4 млрд.



Понимание того, что представляют собой расчетные и сберегательные счета, – лишь малая часть того, что нужно знать, чтобы быть финансово грамотным человеком. Возможности инвестирования, сбережения, кредитования огромны, и человеку, не разбирающемуся в этих вопросах, сложно определить, на что ему нужно обращать внимание при пользовании финансовыми инструментами, и как выяснить, какие возможности являются лучшим выбором лично для него.

2.2. Финансовый кризис, его влияние на финансовую грамотность

На мой взгляд, актуальность проблемы недостаточности финансовой грамотности населения кардинально выросла в условиях развернувшегося глобального финансового кризиса, когда проблемы непосильной долговой нагрузки, отсутствия сбережений на «черный день», неспособности предпринять рациональные действия, направленные на защиту своих сбережений, многократно обострились и усилились.

По моему мнению, разбираться в финансах важно потому, что это приносит выгоду каждому из нас – позволяет защититься от рисков, рассчитать, какой кредит будет нам по карману, накопить на машину, квартиру, пенсию, получить образование нашим детям. Эти вопросы нельзя полностью перепоручить специалистам: банкирам, финансовым консультантам и посредникам. Во-первых, знание финансов необхо-

димо для того, чтобы сформулировать свои потребности и поставить финансовым специалистам задачу. Во-вторых, для того чтобы выбрать финансовых посредников и оценить качество их услуг, надо хорошо понимать, чем именно они занимаются.

Например, в моей семье родителей беспокоит, каким образом они могут накопить достаточно средств, чтобы помочь детям получить достойное образование. Поэтому они рассматривали разные варианты оптимизации соотношения сбережения и потребления. Это может быть или взятие кредита, при этом необходимо учитывать выплату процентов по кредиту, или открытие депозитного счета в банке, при этом основной сложностью в сохранении сбережений является высокая инфляция, планомерно уничтожающая платежную способность накопленных средств, или участие в программе универсального страхования жизни. Недостатки страховых накопительных программ в том, что процент доходности варьируется в размере 3–7%. Деньги привлекаются на длительный срок. Выйти из программы в первые годы ее действия, как правило, нельзя, либо – с выкупными суммами, которые не возмещают даже первоначальную инвестицию. Поэтому родители выбрали вложения в паевые инвестиционные фонды. В 2007 году они начали инвестировать ежемесячно по 3 тыс. рублей при ставке доходности 20% годовых, что позволит к началу 2011 года получить более 230 тыс. рублей. Возможность собрать определенную сумму есть у всех, надо только грамотно отнестись к решению поставленной задачи. Если вы хотите всегда иметь деньги на инвестирование, в том числе на учебу ребенка, надо откладывать не меньше 10% своего дохода и жить в течение месяца на оставшиеся 90%. Я думаю, такое перераспределение средств может себе позволить семья с любым достатком.

Всероссийский опрос населения, проводившийся Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в 2008–2009 годах, а также в феврале 2010 года, был посвящен изучению уровня финансовой грамотности россиян². Данные исследования показали, что в условиях финансового кризиса возросла субъективная оценка россиянами уровня собственной финансовой грамотности. Доля оценивших свою финансовую грамотность на «хорошо» возросла с 10% до 22%, а доля считающих свои знания удовлетворительными увеличилась с 34% до 44%. Таким образом, если в начале 2008 года 50% респондентов считали, что у них или совершенно нет знаний и навыков в финансовой сфере, или эти знания и навыки неудовлетворительные, то в феврале 2010 года таких стало только 31%. Таблицы 1, 2:

² www.banki.ru <Исследования>

Таблица 1

«Считаете ли вы себя финансово грамотным человеком?»,
% опрошенных

Варианты ответов	июнь 2008	февраль 2010
Знаний и навыков нет	20	7
Неудовлетворительные знания и навыки	30	24
Удовлетворительные знания и навыки	34	44
Хорошие знания и навыки	10	22
Отличные знания и навыки	2	3
Затрудняюсь ответить	4	0

Таблица 2

«Принято ли в Вашей семье вести учет доходов и расходов?»,
% опрошенных

Варианты ответов	июнь 2008	февраль 2010
Да, мы ведем учет всех средств, фиксируя все поступления и все расходы	24	11
Да, мы ведем учет всех средств, но не все поступления или расходы фиксируются	21	16
Нет, учета средств семьи не ведется, но в целом известно, сколько денег было получено и сколько было потрачено за месяц	43	56
Нет, учета средств семьи не ведется, и даже приблизительно неизвестно, сколько денег получили и сколько потратили за месяц	9	13
Затрудняюсь ответить	3	4

Анализируя результаты проведенных опросов, можно увидеть, что большинство россиян стали более ответственно относиться к получению финансовых знаний и навыков планирования своего бюджета, составлению личных финансовых планов, так как это позволяет увереннее чувствовать себя в современных рыночных условиях. Однако видно, что большинство семей (69%) по-прежнему не ведут учет средств, причем 13% опрошенных признались, что им даже приблизительно неизвестно, сколько денег получили и сколько потратили за месяц. Я думаю, это связано с тем, что многие считают себя достаточно образованными и отрицают необходимость ведения учета своих доходов и расходов. Сегодня многие люди жалуются на низкий уровень оплаты труда, на высокие цены на товары потребления и отсутствие возможности что-то отложить, при этом необоснованно расхо-

дуют немалые денежные средства не по назначению и совершают ненужные покупки.

Эти показатели дают нам субъективную оценку, так как она связана не столько с ростом реального уровня финансовой грамотности, сколько с ростом потока информации на финансовую тему в СМИ в условиях кризиса. Люди получают больше информации о положении дел в экономике и поэтому считают себя более знающими. Для того чтобы оценить то, насколько изменились не самооценки людей, а их установки и принципы принятия решений в отношении финансов, проводились дополнительные опросы населения, которые показали, что в настоящее время: 55% россиян не планируют личные финансы; 46%, выбирая, не сравнивают условия финансовых продуктов; 89% не имеют стратегии накоплений на обеспечение старости.

Что интересно, учет всех средств в семейном бюджете чаще происходит в семьях малообеспеченных россиян и россиян старшего возраста (старше 60 лет). На 1000 человек в России: каждый третий не имеет никаких сбережений, зато каждый четвертый имеет непогашенный кредит; только у 7 человек из 100 открыт депозит; лишь 3 человека из 100 умеют регулярно откладывать; только в 1 из 100 семей откладывают деньги на детей; на жилье себе копят лишь 5 людей из 1000, а на загородный дом и вовсе 1; на старость откладывают менее 10 человек из 1000, причем только 1 человек из тысячи делает это через НПФ или имеет полис накопительного страхования жизни; каждый седьмой россиянин пострадал от мошенников в сфере финансовых пирамид.

Согласно опросам, большинство россиян принимают решения об управлении своими финансами и пенсионными накоплениями не на основе анализа полученной информации, а по рекомендациям друзей, знакомых, заинтересованных сотрудников банков или компаний. Например, о том, что создана и функционирует система так называемого софинансирования пенсионных накоплений, осведомлены не больше трети россиян, а о системе страхования вкладов – только 45%. При этом из 45% знающих о системе страхования вкладов половина только слышала данное название, но не могут объяснить его сути.

Проведя исследования, я попыталась выделить основные финансовые ошибки, допускаемые населением:

– Отсутствие «подушки безопасности», т.е. всегда необходимо иметь некоторую сумму на непредвиденные расходы: мелкий ремонт в квартире, оплату медицины, оплату образования, повышение квартплаты, задержку зарплаты. Именно поэтому важно помнить про первое правило, которое широко распространено в Европе: нужно всегда иметь накопления в размере 3–6 ежемесячных расходов на непредвиденный случай.

– Накопления «под матрасом» вместо банка. В России менее 50% населения пользуется банковскими депозитами и до 5% – являются инвесторами на фондовом рынке, мало доверяя каким-то финансовым инструментам, предпочитая хранить накопления дома. На самом деле подобный вид «инвестиций» дает гарантированный доход минус 10–13% годовых! Причина – инфляция. Так, сегодняшние 500 тыс. рублей, положенные в тумбочку, через 5 лет превратятся уже в 310 тыс. рублей при инфляции 10% в год. Поэтому правило второе: лучше разместить денежные средства хотя бы на банковском депозите, чтобы спасти от инфляции, учитывая систему страхования вкладов.

– Неправильные параметры кредита. При выборе кредита важно помнить о том, что он должен:

- быть в той валюте, в которой вы получаете вашу зарплату;
- быть не слишком большим (взяв лишние 50 тыс. рублей в кредит, вы должны будете вернуть банку уже 75 тыс. рублей и больше);
- быть не слишком длинным (более длительный срок ведет к необходимости уплаты лишних денег). Поэтому кредит лучше брать в рублях, на самую необходимую сумму и на минимальный срок, чтобы платеж по кредиту составлял до 20–30% вашего дохода. Примером может служить ситуация с моим дядей, который взял кредит 200 тыс. руб. на покупку автомобиля в банке «Русский стандарт». При оформлении кредита ему посоветовали оформить срок возврата на 5 лет, с тем чтобы выплата кредита и процентов по нему не отражались на бюджете семьи. В итоге через 2 года дядя понял, что мог бы вернуть весь кредит банку и заплатить все начисленные проценты, но по договору за 5 лет ему пришлось заплатить банку лишние 110 тыс. рублей.

– Погоня за доходностью. Безрисковой доходности выше, чем процент по депозиту, не существует. Поэтому доход выше 12–17% в рублях и 5–9% в валюте гарантированно связан с риском потери части или всех ваших сбережений.

– Инвестиции без срока. Невозможно грамотно инвестировать, если не знать, ради какой конкретной цели это делается. Цель должна иметь срок, стоимость и приоритет. Так, если вы инвестируете с целью накопить на некую важную цель через 1–3 года, то лучше предпочесть банковские депозиты и высоконадежные облигации или фонды облигаций. Если же речь о цели через 3–10 лет, то помимо депозитов и облигаций вы можете добавить в свой портфель до 50% акций или фондов акций. Ну а если вы инвестируете на 10 и более лет, то можно увеличить долю акций до 70–80%.

– Недооценка своей реакции на риск. Очень важно правильно определить свою склонность к риску: если вы не готовы к значительным

падениям стоимости ваших инвестиций, размещайте большую часть средств в депозиты и надежные облигации. Если вы готовы к резким колебаниям размера ваших сбережений, можно значительную их часть разместить в акции.

– Пренебрежение страхованием. В России страхование квартир, машин и тем более жизни непопулярно, т.к. большинство считает, что с ними точно ничего не может произойти. Жизнь вообще застрахована меньше, чем у 2% населения, хотя одной из самых распространенных причин просрочки и невыплат по кредитам являются как раз непредвиденные расходы на лечение. Поэтому страхование имущества, ответственности и жизни является залогом уверенности в завтрашнем дне каждого человека.

– Начало накоплений на пенсию за пару лет до выхода на нее. Пенсия как финансовая цель редко у кого встречается, большая часть населения про нее даже не думает, откладывая «на потом». Если вы хотите иметь достойную пенсию, об этом нужно думать как минимум за 10 лет до нее.

– Пренебрежение налоговыми льготами. Не так много людей знают и пользуются всеми видами налоговых вычетов. А между тем любой может ежегодно получить на счет до 15 600 рублей, если он оплачивал обучение, лечение, инвестировал в свое пенсионное обеспечение или занимался благотворительностью. Если же вы покупали квартиру или дом, вы можете получить на счет до 260 тыс. рублей плюс дополнительную компенсацию за проценты по кредиту на покупку недвижимости.

– Отсутствие личного финансового плана. Личный финансовый план – это в принципе редкость. Но его отсутствие может привести к серьезным последствиям.

Поэтому шанс достичь финансовой независимости или свободы или хотя бы достойно жить на пенсии у наших граждан, пока они не решат стать финансово грамотными, ничтожно мал. Начинать надо с себя. Можно составить личный финансовый план – это индивидуально разработанный для одного человека или семьи план действий по достижению желаемых финансовых целей (квартира, машина, образование и т.д.), включая подбор подходящих кредитных, инвестиционных, страховых, пенсионных и иных финансовых продуктов. Он включает составленный с точностью до года план финансовых действий, в том числе сроки и стоимость их выполнения, учитывая риски, страховые суммы, сроки страхования, кредиты, пенсионное обеспечение и т.д.

Например, моих родителей очень интересует возможность обеспечить собственную достойную пенсию. С 1 января 2009 года начал ра-

ботать Закон «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений». Программа софинансирования позволяет каждому человеку значительно увеличить свои пенсионные накопления за счет собственных отчислений и поддержки государства. За 10 лет можно обеспечить себе достойную старость и 100% гарантированный доход. Родители решили вносить 12 тыс. рублей в год на свой счет. В конце каждого года отчисления и выплаты государства «рубли на рубль» составят 24 тыс. рублей. За 10 лет действия программы родители и государство внесут на пенсионный счет 240 тыс. рублей. Пользоваться средствами они смогут только в виде накопительной части трудовой пенсии при наступлении пенсионного возраста.

2.3. Молодежь – наше будущее

Школьное образование имеет наибольший охват детей и учащейся молодежи, и во многих странах мира предпринимаются попытки введения финансовой грамотности в качестве самостоятельного предмета или в рамках существующих предметов, изучаемых в школах. Однако пока нельзя говорить о массовом внедрении финансовой грамотности в школьное образование.

Современные дети, подростки и молодежь являются активными потребителями и все больше привлекают внимание розничных торговых сетей, производителей рекламы и банковских услуг. В подобной ситуации недостаток понимания и практических навыков в сфере потребления, сбережения, планирования и кредитования может привести к необдуманным решениям и опрометчивым поступкам, за которые придется расплачиваться в течение многих лет на протяжении жизни.

Правительством РФ, Всемирным банком, Министерством финансов РФ и прочими объединениями и ассоциациями организуются региональные общественные советы по финансовому образованию молодежи и школьников, проводятся научные конференции по тематике экономического и финансового образования учащихся.

Молодежь сегодня наиболее уязвима в финансовой области. Для определения уровня знаний и навыков обращения с финансами я провела опрос среди 100 старшеклассников (9–11-й классы) ГОУ «ЦО № 548 «Царицыно» г. Москвы. По итогам проведенного исследования можно сделать вывод, что ученики демонстрируют большую заинтересованность в более полном информировании о банковских услугах. Некоторые результаты опроса по теме «Финансовая грамотность» приведены на графиках 1,2.

График 1

«Как удобно получать информацию о банковских услугах?» (в %)

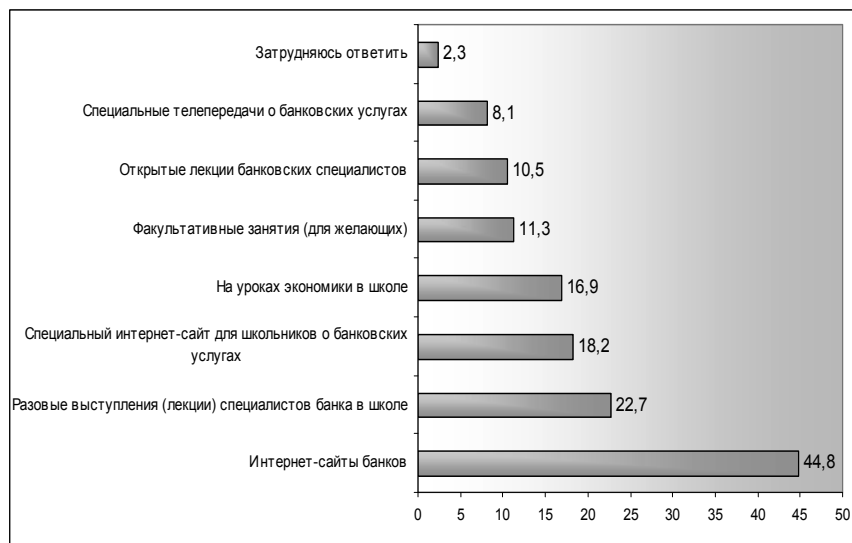
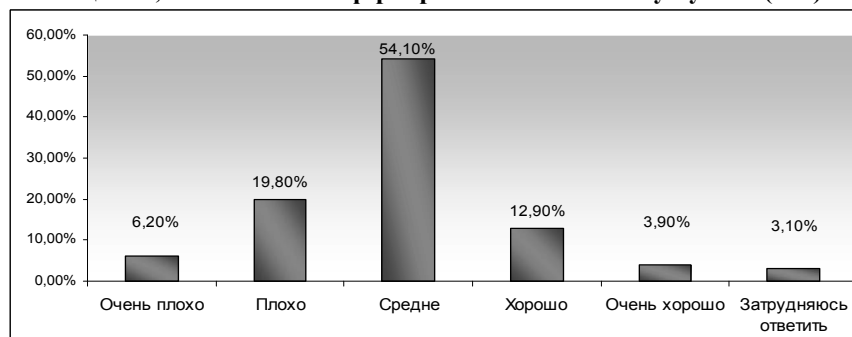


График 2

«Оцените, насколько вы информированы о банковских услугах?» (в %)



По данным опроса видно, что на сегодняшний день более 50% старшеклассников неплохо информированы о банковских услугах, а многие пользуются интернет-сайтами банков для повышения уровня своих знаний в области финансов.

В рамках Общефедеральной программы проводятся конференции, конкурсы и олимпиады, создан информационно-методический центр

программы – просветительский интернет-портал «Город финансов», который стал универсальной базой финансовых знаний в сети Интернет и одновременно выполняет функцию консультационного центра программы.

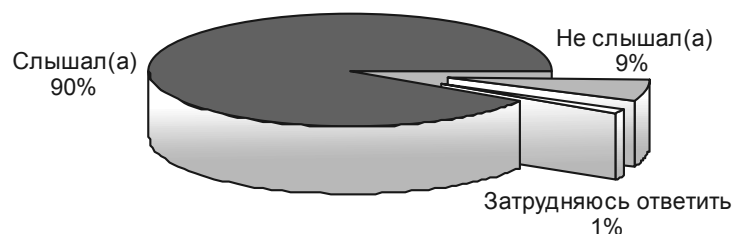
По моему мнению нужно менять что-то более кардинально, чем просто вводить курсы экономической и финансовой грамотности в школах, вузах и среди широких слоев населения. Возможно проблема финансовой безграмотности связана с информационной безграмотностью, неумением работать с информацией, искать, структурировать и анализировать ее. Ведь ответы на большинство вопросов можно найти в доступных источниках. Только почему-то не ищут или не находят. А ведь чем сложнее информация, чем ее больше, тем ситуация будет хуже, т.к. люди не смогут в ней разбираться. Они даже не смогут найти те самые сайты по финансовой грамотности, а, найдя их, не смогут там найти ответ на свой вопрос. Поэтому я считаю, что население нужно подготавливать к информационному потоку, научить жизни в этих новых условиях.

С другой стороны надо учитывать, что информация о финансовой грамотности очень размыта: создано много сайтов и иных ресурсов, поэтому данные по личным финансам рассредоточены по Интернету, книжкам и иным носителям информации, и человеку трудно в этом разобраться, выделить главное.

Если систематизировать имеющиеся источники информации по личным финансам, отобрать стоящие, централизовать, а потом научить людей работать с этим «каталогом», обучив их азам информационной грамотности. Это даст положительные результаты.

2.4. Использование финансовых продуктов и услуг

Во всем мире широко используются пластиковые карточки для оплаты различных товаров и услуг. Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интегрированности банковской системы и общества в целом. Достаточно сказать, что безналичная оплата товаров и услуг в промышленно развитых странах достигает 90% в структуре всех денежных операций. Совсем другая ситуация в России. В последние годы в нашей стране появилась возможность пользоваться банковскими пластиковыми карточками: получать зарплату (пенсию, стипендию) на карточку, расплачиваться за покупки и т.д. Согласно графику 3 о таком атрибуте современного образа жизни как банковские пластиковые карточки сегодня знают почти все россияне.



Лично пользоваться пластиковыми карточками в последние два-три года доводилось 36% опрошенных. Конечно, многое зависит от возраста, уровня дохода и места жительства респондентов. Так, например, среди респондентов в возрасте 18–34 лет доля пользовавшихся карточками составляет 52%, а среди людей в возрасте от 55 лет – 12%; среди жителей мегаполисов – 48%, среди сельчан – 19%.

Интересно было выяснить, как старшее поколение относится к такому виду услуг, как пластиковые карты. Проведя опрос среди людей пожилого возраста, я задавала им разные вопросы о преимуществах использования пластиковой карточки. Впрочем, для многих из участников опроса опыт обращения с карточкой ограничивается только получением на нее пенсии.

Таблица 3

Преимущества использования пластиковой карточки

Вопросы	55–65 лет	65–70 лет	Старше 70 лет
Что знают про банковские карточки?	100% заинтересованы	65–70%	Около 35%
Хотели бы получать пенсию на карточку?	Да – 68% Нет – 32%	Да – 25% Нет – 75%	Нет
Умеют ли пользоваться банкоматами?	Да – 100%	Знают, но не пользуются	Нет
Как вообще к этому относятся?	Положительно	Положительно	Затруднились с ответом

По данным опроса видно, что пенсионеры в возрасте 55–65 лет, которые или недавно вышли на заслуженный отдых, или продолжают работать, хорошо осведомлены о пластиковых картах. Многие из них

считают карты «великим» изобретением, пользуются банкоматами, переводя на карточки пенсию и дополнительный заработок. К положительным моментам они относят сохранность денежных средств, удобство, экономию. Некоторые из них считают: чем больше наличных денег, тем больше тратится, а если деньги на карточке, не всегда пойдешь лишний раз снимать, значит, сэкономишь. Пенсионеры более старшего возраста в основной массе знают про пластиковые карточки, банкоматы, но большинство не пользуется данным видом оплаты. А люди старше 70 лет имеют свое устоявшееся мировоззрение, которое они менять не собираются.

1. Одной из основных причин неиспользования пластиковых карт для оплаты различных товаров и услуг, как и в прошлом году, является ограниченное (недостаточное) количество магазинов и учреждений, где принимаются карточки. На это указывает треть тех лиц, кто имеет банковскую карту, но не пользуется ей для оплаты товаров и услуг.

2. Другая важная причина состоит в том, что расходы труднее контролировать, если оплачивать покупки при помощи банковской карты. Доля тех, кто указывает на этот барьер, за год возросла с 29% до 33%.

3. Еще одним важным сдерживающим фактором являются такие неудобства, связанные с данным способом оплаты, как трата дополнительного времени на оплату или необходимость заботиться о сохранности карты. Значимость такого барьера за прошедший год практически не изменилась – на это указывает 28% респондентов. А вот доля россиян, которые не оплачивают банковской картой товары и услуги из-за того, что они дороже стоят в магазинах и учреждениях, где принимаются карточки, выросла более чем в 2 раза (с 7% до 16%).

Результаты всероссийских опросов, проведенных Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) совместно с Ассоциацией региональных банков России в 2009–2010 годах, приведены в таблице 4³.

Необходимо проводить правильную рекламную и маркетинговую политику. Например, для привлечения средств населения, расходующих ежедневно на продукты и предметы первой необходимости, и стимулирования применения карточек в терминальной сети банки могут разработать систему скидок на предметы первой необходимости в некоторых продовольственных магазинах города, а также отменить комиссию за трансакции, которые до этого взимались с клиентов. Кроме того, можно организовать программный комплекс «Аптека-банк», что позволит осуществлять отпуск товара по пластиковым кар-

³ www.nacfin.ru

там (VISA, VISA Classic, Union Card) с печатью чека. Это позволит сделать продажи более удобными и гибкими, а также привлечь перспективный и постоянно растущий слой населения, использующий в повседневных покупках расчет с помощью пластиковых карт вместо наличных. Более широкое использование пластиковых карт для оплаты коммунальных услуг позволит снизить очереди в Сбербанках, поэтому банки должны проводить широкую разъяснительную политику, чтобы заинтересовать клиентов.

Таблица 4

Причины неиспользования банковской карты для оплаты товаров и услуг, % от респондентов, имеющих банковскую карту и не пользующихся ею для расчетов*

	Август 2009	Сентябрь 2010
Ограниченное (недостаточное) количество магазинов и учреждений, где принимаются карточки	31	34
Труднее контролировать свои расходы	29	33
Этот способ оплаты связан с некоторыми неудобствами (большая трата времени на оплату, забота о сохранности карты и т.д.)	28	27
Более высокая стоимость товаров и услуг в тех магазинах и учреждениях, где принимаются карточки	7	16
Другое	12	10
Затрудняюсь ответить	11	15

* Сумма ответов превышает 100%, т.к. респонденты имели возможность выбрать несколько вариантов ответа по данному вопросу.

В моей школе – ГОУ «ЦО № 548 «Царицыно» – учителями, учащимися и родителями поднимался очень важный вопрос о возможности оплачивать питание школьников с использованием социальных карт учащихся. К сожалению, на практике данный вид услуги применить невозможно, так как школьный базовый комбинат питания «Загорье» не имеет базы для внедрения данного проекта: не разработана система, охватывающая данный вид оплаты, не существует индивидуальной программы, нет специальной считывающей техники. С другой стороны, это дорогостоящий проект, который ни школа, ни родители не смогут осуществить, а бюджетное финансирова-

ние на эти цели не предусмотрено. Необходимо заинтересовать банковские структуры, чтобы они осуществляли софинансирование таких проектов совместно с городским бюджетом. Конечно, это не должно быть в рамках одной школы. С применением социальных карт учащихся можно попробовать решить пропускную систему в школах, которая сможет обеспечить безопасность детей и спокойствие родителей. Но эта идея также очень затратная для одной школы, кроме того, она может не принести ожидаемых результатов.

3. Заключение

Финансовое образование и финансовая грамотность являются одними из самых важных факторов экономического роста России и повышения уровня доходов населения. Общество достигает наибольших экономических успехов, когда граждане страны обладают развитыми навыками принятия ответственных и сознательных решений в финансовой сфере.

Начинать финансовое образование нужно в первую очередь со школы. С одной стороны, понятно, что школьная программа и так перегружена и нет возможности включить дополнительный предмет. Но можно элементы обучения финансовой грамотности включать в другие предметы и курсы, существующие в рамках школьной программы. Допустим, в учебники математики включать задачи, связанные с планированием личного или семейного бюджета. Это ближе и нагляднее для каждого ученика. В школах и вузах изучают физику, математику, химию, но далеко не все люди, которые изучают эти предметы, становятся физиками или математиками, а вот по вопросам финансовой грамотности никаких знаний не дают, хотя все в повседневной жизни сталкиваются с этим постоянно. Чтобы оказывать положительное и долговременное воздействие на участников, программы финансовой грамотности для детей должны быть основаны на современных и понятных примерах из реальной практики, подготовлены и представлены учащимся с участием представителей образования и профессионального сообщества.

Может быть, следует создать специализированный институт по примеру консультации по вопросам семьи и брака или юридической консультации, где люди смогут получать ответы на волнующие их вопросы, где им могут объяснить, как выбрать варианты вложений при накоплении средств на будущее обучение в вузе, покупку машины, квартиры.

Важно также не забывать о людях пенсионного возраста. Надо, конечно, понимать, что мировоззрение этих людей сформировано в дру-

гие времена и при других условиях, но наша задача – помочь им адаптироваться в условиях рыночной экономики и помочь сохранить и приумножить их пенсионные сбережения.

Важную роль в процессе повышения финансовой грамотности должны играть средства массовой информации.

Главная наша задача – разумное финансовое планирование настоящего и будущего в каждой российской семье. Воспитание в стране честных инвесторов, которые вытаскивают страну из того сложного положения, в котором она находится. Самое важное – поменять образ мышления людей, не только рассказывая и что-то объясняя, но и ввести необходимость думать о своем будущем.

Библиографический список

1. «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» // Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008.
2. «Концепция развития города Москвы как национального и международного центра финансовых услуг», Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008.
3. Налоговый кодекс (НК РФ), часть 1, 2, М., 1998.
4. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Дело, 2004.
5. Киреев А.П. Международная экономика. – М.: Международные отношения, 2001.
6. Поляк Г.Б. Финансы. – М.: Юнити-Дана, 2008.
7. Финансы и кредит: Учебник / Под ред. Кузнецова Н.Г., Алифанова Е. – М.: Феникс, 2010.
8. Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006.
9. XX съезд Ассоциации российских банков 4 апреля 2009 года, Москва.
10. А. Горяев, В. Чумаченко. Финансовая грамота. – М.: РЭШ, 2009.
11. Интернет-портал «Экономический кризис.ру» – <http://www.economic-crisis.ru/>
12. Интернет-портал «Азбука финансов» www.azbukafinansov.ru
13. Интернет-портал «Исследования НАФИ» www.banki.ru
14. Интернет-портал «Финансовая грамотность» www.ja-russia.ru
15. Интернет-портал «Пенсионная реформа» www.pensia-reforma.ru
16. Интернет-портал «Финансовая грамотность» www.nacfin.ru
17. Интернет-портал «Анализ использования пластиковых карт» www.analizhd.ru
18. Журнал «Финансы и кредит», подшивка за 2010 год.

Bibliographical list

1. «Development Strategy of the financial market of the Russian Federation until 2020» // Russian Federation Government Decree 29.12.2008.
2. «The concept of development of the city of Moscow as a national and international financial services center», Russian Federation Government Decree 17.11.2008.
3. Tax Code (TC RF), Part 1, 2, M., 1998.
4. Abramova M.A., Aleksandrova L.S. Finance, Money Circulation and Credit. – M.: Business, 2004.
5. Kireev A.P. International Economics. – M.: International Relations, 2001.
6. Polyak G.B. Finance. – M.: Unity-Dana, 2008.
7. Finance and Credit: Textbook / Ed. Kuznetsova N.G., Alifanova E. – M.: Phoenix, 2010.
8. Banks and banking activities: Textbook / Ed. E.F. Zhukov. – M.: Banks and stock exchanges, UNITY, 2006.
9. XX Congress of the Association of Russian Banks on April 4, 2009, Moscow.
10. A. Goryaev, V. Chumatchenko. Financial Merit. – M.: RESH, 2009.
11. Internet portal «The Economic crisis.ru» – www.economic-crisis.ru
12. Internet portal «Azbukafinansov» – www.azbukafinansov.ru
13. Internet portal «Study NAFI» – www.banki.ru
14. Internet portal «Financial literacy» – www.ja-russia.ru
15. Internet portal «Pension reform» – www.pensia-reforma.ru
16. Internet portal «Financial literacy» – www.nacfin.ru
17. Internet portal «Analysis of usage of plastic cards» – www.analizhd.ru
18. Journal of «Finance and credit», file for 2010.

Контактная информация

Государственное образовательное учреждение
«Центр образования № 548 «Царицыно»
115582, г. Москва, ул. Домодедовская, д. 35
Тел./факс (канцелярия) 398-88-26

Contact links

State Educational Institution «Education Center № 548 «Tsaritsyno»
115582, Moscow, st. Domodedovskaya, 35
Tel / fax (office) 398-88-26

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА В МОНОГОРОДАХ КАК ФАКТОР, ТОРМОЗЯЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ

THE PROBLEMS OF EMPLOYMENT IN THE SINGLE-INDUSTRY TOWNS AS A FACTOR PULLING UP ECONOMIC INCREASE OF RUSSIA

А.С. БУДЧЕНКО,

*учащаяся 11-го класса МОУ «Гимназия № 1» (г. Воскресенск,
Московская область)*

A.S. BUDCHENKO,

student in grade 11 MOU «Gymnasium № 1» (Voskresensk, Moscow region)

Аннотация

В своей работе я рассмотрела серьезнейшую проблему, тормозящую экономический рост страны: проблему трудоустройства в моногородах (на примере своего города). Мне кажется, что решение этой проблемы очень важно, так как затрагивает не только сегодняшнее поколение экономически активного населения, но и может нанести урон будущему поколению. Мною были затронуты проблемы маятниковой миграции, понятия монопрофильности и предпринята попытка решения проблемы трудоустройства в моногородах.

Abstract

I have observed the most serious problem pulling up economic increase of the country: the problem of employment in single-industry towns (my native town is an example). I think that the solution of this problem is very important because it affects not only the current generation of economically active population, but also could harm the future generation. I have mentioned by the problems of commuters, the concept of single-industry and attempt to solve the problem of employment in the company towns.

Ключевые слова

1. Маятниковая миграция
2. Моногорода
3. Экономический рост
4. Качество жизни

Keywords

1. Commuting
2. Single-industry
3. Economic increase
4. Quality of life

Введение

Девиз конкурса, в котором я принимаю участие, – экономический рост России. Экономический рост – это долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП. Основной целью экономического роста является повышение общественного благосостояния и улучшение качества жизни¹. Экономический рост страны складывается из экономического роста в регионах, отдельных городах. Как ситуация в моем городе может повлиять на экономический рост страны и улучшить качество жизни?

Завершая среднее образование, мы, выпускники, вступаем в принципиально новый период жизни, когда судьбу будем определять прежде всего сами. Каждый сам выбирает свой путь. Можно, конечно, целиком отдаться добычанию денег и даже быстро преуспеть в этом, ибо рыночная экономика предоставляет немало возможностей для тех, кто задался такой целью. Но денежный капитал часто недолговечен. Самый прочный, самый долговечный капитал, который можно получить в молодости, – хорошее образование, интересная и перспективная профессия.

Вот и я всерьез задумалась над этим вопросом и поняла, что лично для меня очень важно, чтобы приобретенные знания и умения были востребованы на предприятиях моего города. У меня большая дружная семья, и я не хочу жить и работать далеко от своих близких.

Каково же было мое удивление, когда я, поехав на день открытых дверей в Москву, увидела очереди людей в кассу за билетами и на автовокзале, и на железнодорожном вокзале. Огромное количество людей ранним утром (6.00–7.00) штурмует электропоезда и автобусы на Москву. Что же происходит? Куда едет народ? Что же заставляет тысячи людей вставать в 5 утра, проводить в дороге минимум 4 часа (на

¹ Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002.

проезд до Москвы и обратно), возвращаться, когда уже темно, фактически оставляя своих детей, семью без должного внимания. Проводя приличное количество времени в дороге, люди тратят много сил и нервов. Безусловно, это сказывается на их здоровье. О каком качестве жизни здесь можно говорить?

Почему же многие воскресенцы предпочитают работу в Москве, и можно ли найти достойную работу в родном городе? Что такое моногород, и почему проблемы моногородов препятствуют экономическому росту? Почему трудовая миграция в моем городе не улучшает качество жизни людей? Ответить на эти вопросы я и попытаюсь в своей работе.

Проводя анализ проблемы трудоустройства в моногородах как фактора, тормозящего экономический рост, я использовала сведения новостных и информационных сайтов, статьи из газет и журналов.

1. МАЯТНИКОВАЯ МИГРАЦИЯ

Чтобы разобраться в проблеме, я провела анкетирование (приложение 1) среди 250 учащихся своей школы и получила следующие результаты: 43,6% родителей учащихся работают в Москве. При этом их заработная плата превышает 30 тыс. руб. в месяц. В анкете также был поставлен вопрос об успеваемости учащихся. По результатам опроса выяснилось, что успеваемость детей, чьи родители работают в Москве, ниже, чем у тех подростков, которые находятся под вниманием родителей, работающих на городских предприятиях. Получается замкнутый круг: с одной стороны, люди должны получать доходы, чтобы удовлетворять свои потребности, а с другой стороны – в погоне за большим доходом теряется будущее поколение. И такая ситуация не устраивает никого: ни семью, ни государство.

Если задаться вопросом, сколько людей совершают ежедневные поездки, можно прийти к очень интересным выводам. Специально для описания подобного явления социологи ввели термин «маятниковая миграция»². Особенно развито это явление в пригородных зонах крупных городов, городских агломерациях, мегаполисах, таких как Москва.

Каждое утро жители области с неотвратимостью маятника движутся в Москву, покидая ее вечером такой же организованной волной. Маятниковая миграция является результатом несоответствия размещения производства и прочих мест приложения труда и расселения людей. Считается, что активно маятниковая миграция стала развиваться в 90-е годы прошлого века, когда большая часть градообразующих предпри-

² <http://mirslovarei.com>

ятий Подмосковья оказалась закрыта или обанкрочена. Тогда жители области отправились в столицу, готовые заниматься абсолютно любой работой. В этот период специалисты насчитывали примерно 700 тыс. человек, отправлявшихся каждое утро на работу в Москву. По тем же данным, 200 тыс. москвичей шли против потока, выезжая за город с теми же целями³. В настоящее время маятниковая миграция статистикой не отслеживается. Но, как правило, называют следующие цифры: 750–800 тыс. человек – жители Подмосковья, работающие в Москве⁴.

На самом же деле маятниковая миграция – это и есть тот трудовой потенциал, о котором нужно заявлять. Это активные люди, они квалифицированы и востребованы, поскольку смогли найти работу в соседнем городе. Однако получи они работу такого же квалификационного уровня, с такой же зарплатой в своем городе, они бы перестали куда-то ездить и с большим удовольствием работали недалеко от дома, экономя на транспорте время и деньги.

Именно такая проблема существует и в моем городе. «Каждый день из Воскресенска уезжают на работу в другие города от 8 до 12 тысяч человек». Эти цифры приводят эксперты из Воскресенского центра занятости. Оценка, конечно, приблизительная, каждый рабочий портфель, каждую светлую голову, каждую пару золотых рук никто не подсчитывал, но даже подобная картина поражает, ведь количество выезжающих в столицу составляет примерно 17% от трудоспособного населения города (58,5 тыс. чел.).

Неужели в Воскресенске негде работать? Рабочие места, конечно, есть. Существуют у нас филиалы крупных фирм, сетевых магазинов и банков. Но платят в филиалах меньше, чем в столичных отделениях. **Московские зарплаты – основная причина, притягивающая жителей в столицу.** Средняя московская зарплата выше областной – в среднем 30 тысяч рублей против 20 в Подмосковье⁵.

Плюс у маятниковой миграции один – возможность выбирать работу по душе вне зависимости от места жительства.

Минусов этого явления, как ни печально, достаточно:

– люди постоянно находятся вне дома, и как следствие количество разводов увеличивается, а браков – снижается, так как в погоне за карьерным ростом создание семьи отходит на второй план; рождаемость падает;

³ Независимая газета, 04.04.08.

⁴ РИА «Новый Регион», 14.08.10.

⁵ Вестник РГТЭУ № 10 (37).

– затрачивается огромное количество сил и нервов, что приводит к ухудшению здоровья населения; снижается успеваемость детей, следовательно, и уровень образованности и воспитанности общества, а это снижение качества трудовых ресурсов и человеческого капитала как факторов экономического роста (прил. 2)

Итак, разобравшись с явлением, которое характерно и для г. Воскресенска, я решила выяснить, откуда же берется маятниковая миграция? Рассмотрев разные источники информации, я пришла к выводу, что маятниковая миграция в городе напрямую связана с понятием монопрофильности.

2. ЧТО ТАКОЕ МОНОПРОФИЛЬНЫЙ ГОРОД И ЕГО ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Что такое «монопрофильный город», сегодня известно почти каждому россиянину. Хотя эта известность с печальным оттенком, поскольку многие из них в последнее время стали головной болью не только для их жителей, но и для центральной власти. О проблемах небольшого г. Пикалево узнала вся страна.

В последнее время эта тема не сходит со страниц печати, поскольку проблема моногородов затрагивает жизнь многих миллионов граждан России и крайне негативно сказывается на социально-экономическом положении и развитии всей нашей страны⁶.

Понятие монопрофильности в научной литературе, как правило, применяется к городам и поселкам городского типа, в которых 1–2 основных градообразующих предприятия относятся к одной отрасли промышленности или иной хозяйственной сферы, и с этими же предприятиями связаны основная занятость, доходы населения и местных бюджетов. Хочется отметить, что социальное развитие монопрофильных городов находится в жесткой зависимости от экономического положения дел на градообразующем предприятии.

К моногородам относятся населенные пункты, которые соответствуют одному из двух критериев:

– на долю предприятий доминирующей отрасли приходится более 50% объема всей (или только промышленной) продукции, произведенной в городе;

– работают более 25% занятых от экономически активного населения.

В настоящее время в России около 500 монопрофильных городов, из них в группу с критической ситуацией в сфере занятости вошли в 1996 году – 356, в 1999 году – 321, в 2001 году – 213.

⁶ Парламентская газета, 02.04.2010.

В связи с экономическим кризисом ряд монопрофильных городов, в которых деградировали градообразующие предприятия, оказался в наиболее тяжелом экономическом положении и долей дотаций в городском бюджете до 90%. Проблема занятости встала в этих городах наиболее остро.

Именно в такой ситуации оказался и мой город.

Воскресенск известен как крупный промышленно-аграрный центр. Градообразующим предприятием является ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» (далее ОАО «ВМУ»). ОАО «ВМУ» (в прошлом «Воскресенский химический комбинат») – некогда одно из крупнейших предприятий в СССР по производству серной кислоты и минеральных удобрений. В настоящее время находится в критическом состоянии: наблюдается спад объемов производства, сокращение заказов, проблемы сбыта продукции, закрытие большинства цехов, перевод персонала на неполную рабочую неделю с выплатой 2/3 от базового оклада.

Это вызывает своего рода «цепную реакцию»: низкие доходы населения не позволяют поддерживать даже минимальный уровень жизни, существенно ухудшается ситуация с пенсионерами и другими нетрудоспособными категориями жителей, которым ранее предприятие оказывало реальную помощь; резко сокращается налогооблагаемая база местного бюджета и соответственно – возможности нормального функционирования городского хозяйства и социальной поддержки населения. Так, например, Дворец культуры «Химик», в различных секциях которого занимались около 2500 человек (от 2 до 80 лет) находился на балансе ОАО «ВМУ» и на сегодняшний момент остался практически без финансирования, а санаторно-оздоровительный лагерь «Химик», также принадлежавший предприятию, предоставляет теперь путевки для детей работников химкомбината за полную стоимость. Прекращено финансирование спортивного клуба «ДРОЗД» (более тысячи человек). Расшифровка названия – «Дети России Образованны и Здоровы» – выглядит уже неуместной. В итоге и дети (что особенно страшно), и взрослые, и пенсионеры не имеют возможности рационального использования свободного времени. Как следствие, получают все более широкое распространение антиобщественные проявления: растут молодежная преступность и наркомания.

Согласно данным Regions.ru, Воскресенск стоит на втором месте в рейтинге двадцати самых проблемных городов России (после Пикалево), то есть банкротство ОАО «ВМУ» поставит город на грань социального взрыва.

Поэтому из 3,5 тыс. занятых искать работу придется 2–2,5 тыс. человек⁷. А это, в свою очередь, увеличит безработицу в городе, что является серьезной проблемой, тормозящей экономический рост.

Куда же пойдет эта «армия безработных»? Имея узкую специализацию, им вряд ли получится устроиться на работу по профессии в городе. Значит, остается единственный выход – найти ее в других городах. Я провела анализ ситуации на рынке труда ближайших городов. Специально не стала рассматривать Москву – мой город не относится к ближайшему Подмосквью, и потери времени, сил, здоровья, уровня образованности и воспитанности будущего поколения я считаю существенными.

Я проанализировала уровни заработной платы для некоторых вакансий в близлежащих городах. Для сравнения мною были выбраны следующие города: Егорьевск (22 км от Воскресенска) и Коломна (35 км от Воскресенска) (прил. 3).

По результатам этой таблицы можно сделать вывод о том, что средняя ставка заработной платы в Воскресенске меньше, чем в других городах, но разница составляет около 2–3 тыс. рублей.

Следующим этапом анализа рынка труда близлежащих городов является сравнительная характеристика количества предприятий в городах, а также свободных и наиболее востребованных вакансий (прил. 4).

Анализируя полученные результаты, можно сказать, что в таких городах, как Коломна и Егорьевск, предоставляется больше возможности для трудоустройства, чем в Воскресенске (это обуславливается количеством предприятий и сравнительно малой плотностью населения). Наиболее востребованными профессиями являются специалисты коммерческих служб и продавцы.

Просмотрев на городских сайтах количество свободных вакансий и их востребованность в Коломне, Воскресенске и Егорьевске, я выяснила, что города нуждаются в работниках малоквалифицированного труда, с такими специальностями, как: торговые представители, продавцы-консультанты, портные, грузчики, уборщики помещений. Но в настоящее время молодежь стремится найти перспективную высокооплачиваемую работу. А это, в свою очередь, является еще одной причиной, по которой люди «тянутся» в столицу.

3. МОНОГОРОДА В ДРУГИХ СТРАНАХ

Меня настолько заинтересовала ситуация, связанная с монопрофильностью г. Воскресенска, что я решила узнать, только ли в России существует проблема моногородов? Оказывается, в других странах она также требует

⁷ Аргументы недели, № 44, 12.11.10.

решения. Я прочитала различные статьи на эту тему, и в качестве примера хотелось бы привести г. Бирмингем (Великобритания). Долгое время он был вторым городом после Лондона по экономическому развитию. Это был моногород, специализирующийся на сборке автомобилей. В 80-е годы в связи с длительным спадом в автомобильной промышленности четверть населения осталась без работы. Город на глазах стал тускнеть: резко возрос уровень преступности, дома были брошены, поскольку половина населения покинула Бирмингем. Но государственные капиталовложения и стимулирование частных инвестиций изменили судьбу города. Вложения были сделаны в развитие наукоемких производств. В настоящее время Бирмингем – это процветающий европейский город с оригинальной архитектурой, современным жилым фондом, богатой культурной жизнью.

Зарубежный опыт развитых стран, конечно, вселяет оптимизм, но Российская Федерация издавна была специфической территорией с особым укладом советской жизни, который нужно обязательно разбавить современным веянием региональной политики по решению проблем моногородов. То есть получается, что по сравнению с Россией за границей разрабатываются, а затем и используются различные способы и меры по борьбе с проблемой моногородов, в то время как в нашей стране западные модели плохо приживаются.

4. ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА В МОНОГОРОДАХ

Для улучшения сложившейся ситуации в городе и снижения трудовой миграции мне бы хотелось предложить следующие меры:

1) повышение уровня информированности населения о текущих вакансиях (оповещение по радио, местному телевидению, на сайтах в Интернете и т.д.). Больше уделять внимание наружной рекламе (электронные табло). Возможно, службе занятости следует начать издание листка о вакансиях;

2) проведение бесплатных семинаров по вопросам повышения квалификации представителей малого предпринимательства: как непосредственно предпринимателей, так и их наемных работников, с привлечением высококвалифицированных лекторов. Такие семинары постепенно становятся хорошей традицией в г. Воскресенске⁸, ведь тематику проведения лекций задают сами предприниматели;

3) поддержка малого бизнеса, так как развитие бизнес-среды – это прежде всего развитие сферы услуг, что, в свою очередь, означает повышение уровня комфортности для всех жителей Воскресенска, ведь

⁸ [http://www.vosinfo. u/news/events/2010/09/27/events_2106.html](http://www.vosinfo.u/news/events/2010/09/27/events_2106.html)

если в городе будут развиваться образование и спорт, индустрия развлечений, если жить в нем будет комфортно и интересно, значительно сократится и отток молодежи;

4) консолидация служб центров занятости (городов Коломны, Егорьевска и Воскресенска), органов образования и учебных заведений для улучшения положения в сфере занятости населения и на рынке труда;

5) проведение специализированных ярмарок вакансий промышленных предприятий. Цель ярмарки вакансий – оказание помощи гражданам в их трудоустройстве путем первичного собеседования с работодателями, а также ознакомление с банком вакансий Воскресенского центра занятости;

6) организация новых и модернизация старых производств; (это, конечно, сложная задача, требующая больших вложений);

7) привлечение в город инструкторов и квалифицированных кадров на временной и постоянной основе для переподготовки кадров;

8) разработка городских программ занятости населения. Это – опережающее обучение, стажировка выпускников, временное трудоустройство, организация общественных работ, поддержка самозанятости;

9) привлечение инвестиций, в том числе и иностранных, в результате продуманной системы маркетинга и умелого проведения мероприятий по всестороннему улучшению имиджа города. В соседнем г. Егорьевске с населением 67 тысяч человек функционируют 10 достаточно крупных предприятий с иностранным капиталом, а у нас (население 91 тысяча человек) – только 3.

Заключение

На основании вышеизложенного можно сказать, что проблемы, существующие в моногородах, негативно отражаются на социально-экономическом положении и развитии всей нашей страны. Для взрослого человека теряется устойчивая жизненная перспектива, для молодежи – сужаются условия трудоустройства, получения профессионального образования, а для детей и подростков – возможность получения полноценного обязательного образования и рационального использования свободного времени.

Тогда возникает вопрос: что же делать с такими городами?

Что же будет проще и выгоднее: ликвидировать или их развивать?

На мой взгляд, при непосредственном участии государства, органов местного самоуправления и всех заинтересованных граждан необходимо разрабатывать, а главное – реализовывать долгосрочные программы по трансформации экономики, городской среды и изменению стиля и образа жизни. В первую очередь нужно стимулировать и заин-

тересовать само население в возможности повышения уровня и качества жизни. Только когда у простых жителей, и у бизнесменов, и у руководителей возникнет персональная ответственность не только за сегодняшний день, но и за будущее, удастся решить проблему моногородов и проблему экономического, социального и культурного подъема всей страны.

Для каждого моногорода должны быть найдены конкретные практические ответы на ключевые вопросы: перепрофилировать градообразующее производство или закрывать; привлекать инвестиции в модернизацию или создавать новые направления деятельности. В то же время ситуация каждого из монопрофильных городов в каких-то аспектах уникальна. Это требует выработки не только общих подходов к решению их проблем, но и возможности учета индивидуальных особенностей, основанного на глубоком анализе обстановки.

Не стоит забывать, что по сравнению с мегаполисами, с присущими им постоянными «испытаниями на прочность», напряженной социально-психологической атмосферой, вечной спешкой, транспортной усталостью, пробками и т.д., именно небольшие города предоставляют своим жителям более благоприятные условия жизнедеятельности, соразмерные с реальными потребностями человека: относительно уравновешенный ритм жизни, работы и отдыха, активные межличностные отношения, близость к природе. Эти ценности, которые далеко не всегда поддаются денежному измерению, но дающее качество жизни – цель экономического роста.

Библиографический список

1. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
2. Независимая газета, 04.04.08.
3. РИА «Новый Регион», 14.08.10.
4. Вестник РГТЭУ № 10 (37).
5. Парламентская газета, 02.04.2010.
6. Аргументы недели, № 44, 12.11.09.
7. http://www.vosinfo.ru/news/events/2010/09/27/events_2106.html
8. <http://mirslovarei.com>

Bibliographical list

1. Matveeva, T.Y. Introduction to Macroeconomics. – Moscow: HSE, 2002.
2. Nezavisimaya Gazeta, 04.04.2008.
3. RIA «New Region», 14.08.1910.
4. Herald RGTEU № 10 (37).
5. Parliamentary Newspaper, 04/02/2010.
6. Arguments of the week, № 44, 12.11.2009.

7. http://www.vosinfo.ru/news/events/2010/09/27/events_2106.html

8. <http://mirslovarei.com>

Контактная информация

140209, Московская область, г. Воскресенск,

МОУ «Гимназия № 1»

Тел.: 8-915-388-11-52

Contact links

140209, Moscow region, Voskresensk,

MOU «Gymnasium № 1»

Tel.: 8-915-388-11-52

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Анкета для учащихся

Здравствуйте! Я, Будченко Анастасия, учащаяся 11-го «В» класса, прошу вас ответить на несколько вопросов по названной теме. Анкета анонимна. Полученные данные будут использованы в учебно-исследовательской работе по экономике. Заранее спасибо!

* Работают ли ваши родители в Воскресенске?

* Назовите профессию ваших родителей.

* Работают ли они в Москве и других городах? (указать город)

* Ваша успеваемость?

1) «5»

2) «4» и «5»

3) «4» и «3»

4) «3»

* Как часто болеют ваши родители?

1) часто

2) редко

3) не болеют

* Как часто вы остаетесь одни?

1) часто

2) редко

3) никогда не бываю один

* Зарботная плата родителей? (тыс. руб. в месяц)

1) менее 10

2) от 10 до 40

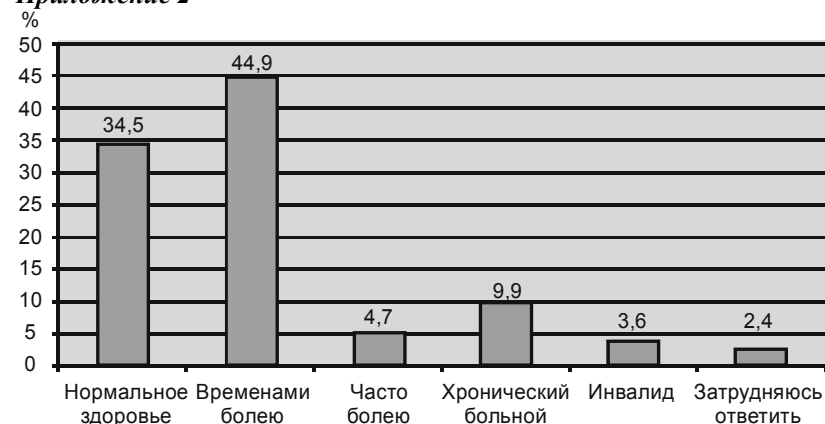
3) от 40 и выше

* Как часто родители проводят время с вами?

1) часто

2) редко

Приложение 2



Приложение 3

Вакансия	Размер средней заработной платы, руб. в месяц		
	Воскресенск	Коломна	Егорьевск
Повар	от 9 000	от 11 000	от 13 000
Официант	от 12 000	от 15 000	от 14 500
Парикмахер-универсал	20 000	от 21 500	от 23 000
Продавец-Консультант	12 000	13 500	14 000
Водитель	18 000	20 000	21 000

Приложение 4

	Количество крупных и средних предприятий	Кол-во свободных вакансий	Наиболее востребованы	Плотность населения (тыс. чел. на 1 кв. км)
Воскресенск	12	200	продавцы во всех сферах	2,4
Коломна	45	230	специалисты коммерческих служб	2,3
Егорьевск	25	110	специалисты коммерческих служб	2,3

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

THE MODERN APPROACH TO THE PROBLEM OF ENERGY SAVING

Д.А. ОРЕШНИКОВ,

учащийся 11-го класса лицея № 1533 (г. Москва)

D.A. ORESHNIKOV,

student in grade 11 of the Lyceum № 1533 (Moscow)

Аннотация

В работе рассмотрена одна из проблем экономического роста России – проблема энергосбережения, а также принятая в этой связи Федеральная программа, целью которой является реализация потенциала энергосбережения и повышение эффективности энергопотребления в Российской Федерации. Рассмотрены современные энергосберегающие технологии. Проведен сравнительный анализ простых ламп накаливания и энергосберегающих ламп. Выявлены позитивные и негативные стороны последних. Даны практические рекомендации по экономии электроэнергии в быту.

Abstract

The paper deals with one of the problems Russia's economic growth – a problem of energy saving, as well as adopted in this regard, the Federal program, which aims at realizing the potential of energy conservation and energy efficiency in the Russian Federation. The modern energy efficient technologies. A comparative analysis of ordinary light bulbs and energy-saving lamps. Identified positive and negative sides of the latter. Practical recommendations for energy savings in the home.

Ключевые слова

1. Возобновляемые источники энергии
2. Энергосбережение
3. Энергодефицит
4. Энергоэффективность
5. Условное топливо

Keywords

1. Renewable energy sources
2. Energy conservation
3. Energy deficit
4. Energy efficiency
5. Conventional fuel

Введение

Актуальность проблемы. Проблема экономического роста России, с точки зрения достижения стратегических целей развития и сокращения разрыва с развитыми странами, обсуждается уже несколько лет. Общеизвестно, что для решения стоящих перед Россией задач в средне- и долгосрочной перспективе необходимо обеспечить темпы экономического роста не ниже 8% в год. Однако единого и четкого объяснения возможностей и эффективных способов достижения данной цели нет. Россия обладает громадным потенциалом, который скрыт в ней. Так, недра нашей необъятной страны богаты природными ресурсами, от степени освоения которых во многом зависит экономический рост России. В этой связи стала весьма актуальна проблема энергосбережения. Она возникла из-за того, что потребление электроэнергии с каждым годом возрастает, а невозобновляемые природные источники энергии (каменный уголь, природный газ, мазут и другие) с каждым годом убывают. Поэтому при таких дальнейших темпах человечество будет испытывать энергодефицит. Так, на наш взгляд, в рамках анализа экономического развития России чрезвычайно важно рациональное использование природных ресурсов, а также анализ и исследование динамики их потребления. Часть стран давно используют программы энергосбережения, а некоторые – только приступили к их реализации. В России подобные программы появились относительно недавно. В связи с выдвинутой президентом РФ Дмитрием Медведевым инициативой по всей стране началась работа по разработке и осуществлению обширного ряда энергосберегающих мероприятий и технологий, одним из предложений в решении которой, является отказ от традиционных ламп накаливания в пользу современных энергосберегающих.

Цель данной работы – оценить перспективы энергосбережения в условиях домашнего хозяйства.

Это в свою очередь определило постановку **следующих задач**:

- выявить положительные и отрицательные стороны в работе энергосберегающих ламп;
- провести сравнительный анализ энергосберегающих ламп и простых ламп накаливания;
- дать рекомендации по экономии электроэнергии в быту.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

В 2007 году в России начала работу Федеральная целевая программа «Повышение эффективности энергопотребления», рассчитанная на 2007–2010 годы и на перспективу до 2015 года. Целью данной программы является реализация потенциала энергосбережения и повышение эффективности энергопотребления в Российской Федерации. Для выполнения последней были поставлены следующие задачи:

1. Создание комплексной системы действенных мер по внедрению энергоэффективности в сферу потребления энергоресурсов;
2. Реализация технологического потенциала энергосбережения.

В рамках данной программы было запланировано провести:

1. Разработку и формирование критериев государственной политики в области энергосбережения и рационального потребления энергетических ресурсов, создание инфраструктуры и условий для эффективного развития энергосберегающего бизнеса.
2. Внедрение энергоэффективных технологий путем организации промышленного производства в России комплекса машин, оборудования, приборов и технологий для решения задач энергосбережения.
3. Создание условий для разработки и внедрения энергосберегающих технологических процессов и энергоэффективного оборудования в отраслях экономики, имеющих наибольший потенциал энергосбережения.

Объем финансирования программных мероприятий в 2008–2015 годах составит 71,1 млрд рублей, из них за счет средств:

- федерального бюджета – 30,9 млрд руб.,
- бюджетов субъектов РФ – 18,5 млрд руб.,
- внебюджетных средств – 21,7 млрд руб.

При этом предполагаются следующие формы и способы инвестирования:

- прямое финансирование;
- субсидирование государством процентной ставки за кредит;
- предоставление предприятиям и организациям прав на распоряжение сэкономленными энергоресурсами;
- привлечение внебюджетных источников финансирования;
- использование механизма государственно-частного партнерства.

Средства федерального бюджета будут направлены в первую очередь на:

- создание и модернизацию инфраструктуры в сфере энергосбережения и объектов, являющихся системообразующими для соответствующей инфраструктуры;
- создание нового инвестиционного продукта;
- поддержку предприятий бюджетной сферы.

Главным показателем реализации мероприятий программы является экономия топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), которая намечена в объеме 100 млн т у.т. за 2009–2015 годы или в среднем 14,3 млн т у.т. в год (1,4% к объему потребления ТЭР в 2007 году). Общеизвестно, что внедрение технологий, повышающих энергоэффективность весьма затруднительно без их достоверной оценки. Для этого необходимо разработать систему мероприятий, которые будут удовлетворять энергетическим возможностям. В настоящее время для анализа экономической эффективности крупных инвестиционных проектов разработано значимое количество больших и сложных программ, а для проектов среднего и малого масштаба они отсутствуют. Для проектов повышения энергоэффективности, относящихся к средним и малым, используются упрощенные методики экономического расчета, основанные на экспоненциальных моделях. Данные модели позволяют оценить с большой точностью поведение основных макроэкономических показателей (инфляция, кредитные ставки, цены, тарифы, курсы валют). В то же время малые и средние проекты повышения энергоэффективности часто оказываются типовыми, многократно повторяющимися, поэтому цена ошибки определения их эффективности в масштабе экономики страны оказывается очень большой. Это делает разработку современных методов для анализа таких проектов весьма актуальной. Хотя инвестиционные проекты в области энергоэффективности сейчас наиболее актуальны, методически они наименее разработаны. Помимо этого, данные проекты имеют множество специфических особенностей, что затрудняет использование для них программ общего инвестиционного анализа. С одной стороны, мероприятия по повышению энергоэффективности довольно сложны с технической точки зрения, поэтому аналитик должен иметь обширные знания именно в этой сфере. С другой стороны, программы общего инвестиционного анализа носят слишком общий и тяжеловесный характер для целей анализа энергосберегающих мероприятий (ЭСМ). Как правило, аналитиком выступает экономист, который не может учесть все тонкости технико-экономических последствий данных мероприятий. С математической точки зрения, экспоненциальными являются зависимости со скоростью роста (или снижения), пропорциональной текущему уровню. Примером может служить хорошо знакомый всем рост на определенное число процентов за равные промежутки времени или геометрическая прогрессия. В реальных системах этой динамике подчиняются многие процессы, например, процессы размножения: чем больше в наличии организмов, тем больше в абсолютном исчислении рост при той же рождаемости. Подобным образом ведут себя цены и тарифы. Обычно при этом рост на те же проценты в текущем году в

абсолютном исчислении оказывается большим, чем в предыдущем. Такие модели описывали процессы, происходившие в экономической сфере более или менее удовлетворительно 20–40 лет назад. Однако в последние десятилетия, когда мир вступил в эпоху нестабильности, когда процессы развиваются неравномерно, со скачками и обвалами, в этих условиях экспоненциальные модели становятся неадекватными, поэтому их обязательное применение приводит к недопустимо большому ошибкам.

СОВРЕМЕННЫЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ

Энергия земли. Во многих европейских странах (Финляндии, Франции, Бельгии) достаточно давно и широко распространено использование геотермальной энергии. В частности, в Германии геотермальные воды обогревают многие города и поселки. В России же в 90-х годах появились тепловые насосы, для которых источниками энергии служили вода, воздух и земля. Такие системы имеют возможность отопления и одновременно охлаждения строений. Для этого в земле прокладывают каналы для прохождения воздуха или трубы, в которые подается вода. Тепловые насосы могут работать при разной мощности (от 2 до 106 кВт). Это позволяет их использовать как в бытовых условиях, так и для производственных нужд. В наши дни такие системы хорошо используют при строительстве коттеджных городков. Срок службы тепловых насосов – примерно 20 лет. Более того, нет необходимости в затратах на топливо, так как в тепловых насосах используется природное тепло.

Солнечная энергия. Каждые три дня Солнце посылает на Землю такое количество энергии, сколько ее содержится во всех разведанных запасах ископаемых топлива. Поэтому это может быть предпосылкой к дальнейшему развитию этого направления как альтернативы традиционной энергетике. Самым простым и дешевым способом использования солнечной энергии является нагрев бытовой воды с помощью солнечных коллекторов, которые позволяют собирать прямое и рассеянное излучение. Поэтому они могут работать в любую погоду, даже в пасмурную. Данное устройство представляет собой теплоизолированный короб, внутри которого помещен поглотитель тепла, который имеет специальное селективное покрытие. В качестве теплоносителя в них используется смесь воды с антифризом. Далее теплоноситель передает солнечное тепло в систему теплоснабжения.

Биоэнергетика. Поскольку возрастают потребности в энергии, с одной стороны, и истощаются ресурсы ископаемого топлива, с другой,

биомасса уже в скором времени может стать весомым источником сырья для производства энергии и химического производства. Общие годовые объемы восстанавливаемых ресурсов биомассы в Украине составляют более 15 млн т у.т., а это значит, что биомасса может обеспечить около 5,8% общей потребности в энергии. Планируется увеличение использования биомассы, в том числе бытовых твердых отходов, отходов древесины и производства сельскохозяйственных культур (солома). К слову сказать, в Украине производятся соломосжигающие котлы тепловой мощностью от 150 до 600 кВт, а также пресс-подборщики, упаковывающие ее в удобные для транспортировки тюки весом от 150 до 500 килограммов. КПД котлов на соломе составляет 77,8%. Для сравнения: теплогенерирующая установка на соломе мощностью около 0,5 МВт потребляет в среднем 450 т соломы за отопительный сезон и может заменить мазутный котел с КПД 80% той же мощности. Кроме этого, теплогенерирующая установка еще и гораздо экологичнее. Котел же мощностью около 1 МВт, потребляя за отопительный сезон приблизительно тысячу тонн соломы, дает замещение около 380 тыс. м³ природного газа. Стоимость такого оборудования составляет от 35 до 65 у.е. за 1 кВт тепловой мощности, причем меньшее значение соответствует котлам большей мощности.

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Это направление энергетики, условно говоря, предполагает как рациональное использование самого традиционного топлива, так и тепловой и электрической энергии, полученной из этого топлива. Примером первого варианта может быть усовершенствование конструкции котлов, в частности топков, и повышение, таким образом, коэффициента полезного действия (КПД). Современные котлы имеют КПД 80–90%. Системы с водяным обогревом благодаря современным технологиям подготовки воды, а также коррозиестойчивым материалам поддерживают КПД на оптимальном уровне в течение многих лет. Также существуют специальные средства для очистки таких систем или позволяющие воде не замерзать при отключении системы и т.д. Современные печи, работающие на твердом топливе, предполагают сжигание топлива в два этапа: в первой камере материал тлеет, во второй происходит окончательное сжигание горючих газов, и, таким образом, тепловая энергия используется максимально. Даже каминные, традиционно имеющие достаточно низкий КПД, подвергаются совершенствованию: теплый воздух, проходящий по дымоходу, теперь может использоваться для подогрева воды.

Второй способ сбережения энергии – подбор оптимальной системы горячего водоснабжения в результате расчета теплотерь/расхода

воды. Важным может быть и распределение тепла в помещении. Этот фактор лег в основу создания систем «теплый пол»: необходимый уровень тепла концентрируется в оптимальной плоскости (24°C возле пола, 18–20°C на уровне головы человека).

Проведенный социологический опрос населения об использовании программ энергосбережения в домашних условиях показал, что население не очень заботят проблемы получения и экономии энергии. Кроме того, в ходе опроса выяснилось, что многие дома спроектированы таким образом, что на лестничных площадках нет окон вообще. Поэтому необходимо круглосуточное использование освещения. Но свет не выключают днем даже там, где есть окна и использование освещения в дневное время не требуется.

СРАВНЕНИЕ ПРОСТЫХ ЛАМПОЧЕК НАКАЛИВАНИЯ С ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИМИ ЛАМПАМИ

Энергосберегающие лампы – это аналог офисных «трубок дневного света». В принципе это та же трубка, свернутая в спираль или змейку и наполненная парами ртути. На стенки трубки нанесен люминофор. Пары ртути под действием электрического разряда начинают излучать ультрафиолетовые лучи, а те, в свою очередь, заставляют нанесенный на стенки трубки люминофор излучать свет. В цоколь лампы помещается ЭПРА (электронная пускорегулирующая аппаратура), которая обеспечивает старт такой лампы (в офисных светильниках ЭПРА обычно помещается в сам плафон).

На данный момент существует несколько видов энергосберегающих ламп:

- Первый из них – это традиционные (люминесцентные) энергосберегающие лампы, которые оснащаются пускорегулирующим аппаратом индуктивного типа. В конструкцию таких приборов входит стартер, правда, она является существенно устаревшей, поэтому на сегодняшний день используется разве что по инерции или из-за нехватки средств на покупку нового оборудования.
- Вторая категория – устройства с ЭПРА (электронный пускорегулирующий аппарат). Они имеют массу преимуществ по сравнению со своим предшественниками.

Однако используемые в данный момент осветительные приборы являются устаревшими как с технической, так и с технологической точки зрения. Они не только не экономичны, но и вредны для здоровья. Известно, что многими производителями при их изготовлении использовался радиоактивный элемент «Криптон 85». Самые опасные из них – флуоресцентные. Специалисты считают, что

надо исключить из продажи лампочки этого вида, рассчитанные на 100 Вт. Аналогичные лампы, но с энергоемкостью 40 и 60 Вт считаются менее вредными.

Как работают энергосберегающие лампы? Принцип работы таких осветительных приборов основан на действии электронного блока розжига, который после включения поддерживает работу устройства. Конструктивно энергосберегающие лампы состоят из ЭПРА, цоколя и собственно прибора освещения. Такие устройства способны экономить до 80% электроэнергии. Если установить подобные осветительные приборы даже в обычной квартире, состоящей из нескольких комнат, то в месяц можно сэкономить около 100–200 рублей. Разумеется, светильники данного типа, смонтированные в торговом комплексе или другом коммерческом объекте, дадут еще более весомую экономию, которая может достигать сотен тысяч рублей в месяц. И это без учета того, что ресурс осветительных приборов этой категории выше в 10 раз, чем у обычных ламп накаливания. То есть экономить можно не только на электроэнергии, но и на замене лампочек. Ну а теперь по порядку я хочу рассмотреть все плюсы и минусы энергосберегающих ламп.

Плюсы:

- Большой срок службы: декларированное время 10–12 тыс. часов. У обычных же ламп срок службы составляет максимум 1000 часов, а средний показатель колеблется в районе семи сотен.
- Низкое потребление электроэнергии. Везде пишут, что такие лампы потребляют в 5 раз меньше электричества, и если вы пользуетесь «лампочкой Ильича» в 60 Вт, то от энергосберегающей лампы мощностью в 11 Вт вы получите такой же уровень освещения.
- Расположенная в цоколе аппаратура устраняет стробоскопический эффект и обеспечивает стабильный световой поток при пульсациях напряжения питания, тем самым эффект усталости глаз при работе за компьютером не наблюдается.
- Допускается использование энергосберегающих ламп там, где есть ограничения температуры, так как они практически не нагреваются.

Минусы:

- Высокая стоимость: цена одной энергосберегающей лампы колеблется от 50–80 рублей до 150–200 рублей за качественные импортные изделия. Изделия доступного для большей части населения ценового диапазона, к сожалению, далеки от совершенства. Они не отвечают, вероятно, в силу некоего несовершенства технологии предъ-

являемым требованиям, поэтому сравнительно быстро выходят из строя.

- В трубке содержатся пары ртути, поэтому разбивать такую лампу категорически не рекомендуется. Если такое случилось, то рекомендовано незамедлительно и тщательно проветрить помещение.

- Немаловажная деталь – эстетическая составляющая. Цокольная часть люминесцентной лампы несколько больше, чем у традиционной, поэтому она не всегда может, красиво смотреться.

- Не для всех глаз цвет света, излучаемый энергосберегающей лампой, является комфортным. Свет от обычной лампы накаливания слегка желтоватый, а энергосберегающие лампы излучают практически белый свет, что не всегда является комфортным для глаз.

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ЛАМП

Большинство жителей России стали пользователями энергосберегающих ламп сравнительно недавно. Однако учеными зарубежных стран, где применение данного вида продукции началось раньше, чем в России, установлено, что при несомненной положительной энергетической выгоде они имеют некие отрицательные аспекты. Так, британские ученые обнаружили, что энергосберегающие лампы могут нанести ощутимый вред чувствительной коже и здоровью. Специалисты провели исследование, из которого выяснилось, что свет данных ламп может стать причиной многих заболеваний: мигреней и даже приступов эпилепсии, а у людей с чувствительной кожей при использовании энергосберегающих ламп может появиться сыпь, экзема, псориаз и отеки на коже. Кроме того, данные осветительные приборы вредны для нежной кожи новорожденных детей и детей младшего возраста.

Однако современные технологии развиваются стремительно, поэтому в XXI веке на смену обычным лампам накаливания, а также люминесцентным и другим газоразрядным лампам придут лампы светодиодные. Это энергоэффективные и выгодные приборы, которые внедряются повсеместно: в доме, офисе, на производстве. Светодиодные светильники имеют ряд преимуществ, среди которых необходимо выделить следующие:

- Срок службы составляет 25 лет, или 100 000 часов работы (вне зависимости от количества «включений – выключений»).

- Потребление электроэнергии составляет 10–20% от аналогичного потребления ламп накаливания и примерно 40–50% от люминесцентных ламп.

- Виброустойчивы, прочны (изготовлены из ударопрочных пластиков), не требуют утилизации, не боятся перепадов напряжения.
- Легко включаются при температуре ниже минус 25⁰С.
- Не нагревают освещаемую поверхность.

Проблема экономии электрической энергии в последнее время также остро стоит и в общественных помещениях (магазинах, офисах и т.д.). Помимо энергосбережения надежность и долговечность эксплуатации являются неотъемлемыми составляющими светодиодных светильников. Они позволяют экономить не только электроэнергию, но также и время обслуживающего их персонала, так как светодиодные лампы являются незаменимыми для производств (согласно требованиям техники безопасности и охраны труда, рабочее место каждого сотрудника должно быть освещено, а на больших предприятиях – это сложный комплекс мероприятий). Как указывает производитель, снижение стоимости освещения за счет использования светодиодных ламп составляет ежемесячно сумму, примерно в 4 раза меньшую. Помимо этого, светильники не токсичны и не требуют утилизации. Таким образом, становится совершенно очевидным, что светодиодные лампы – это ближайшее будущее осветительной техники.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ И ПРОСТЫХ ЛАМП НАКАЛИВАНИЯ

Количество ламп в квартире:

Большая комната: 5 ламп (люстра) + 1 лампа (бра) = 6 ламп

Средняя комната: 3 лампы (люстра) + 1 лампа (настольная лампа) = 4 лампы

Маленькая комната: 3 лампы (люстра) + 1 лампа (бра) = 4 лампы

Коридор = 1 лампа

Туалет + ванная комната = 2 лампы

Кухня = 3 лампы.

Итого: 20 ламп.

Потребление:

1 лампы накаливания: 60 Вт

1 энергосберегающей лампы: 11 Вт

Потребление 1 обычной лампы за час: 20 ламп · 60 Вт = 1200 Вт

Потребление 1 энергосберегающей лампы за час: 20 ламп · 11 Вт = 220 Вт

Тариф: 3.45 руб./кВт, час

Среднее время работы в сутки 1 лампы: 4 часа

В месяц каждая лампа работает 120 часов.

Стоимость потребления энергии при использовании 20 обычных ламп:

$$1.2 \cdot 3.45 \cdot 120 = 496.8 \text{ руб.}$$

Стоимость потребления энергии при использовании 20 энергосберегающих ламп:

$$0.22 \cdot 3.45 \cdot 120 = 91.1 \text{ руб.}$$

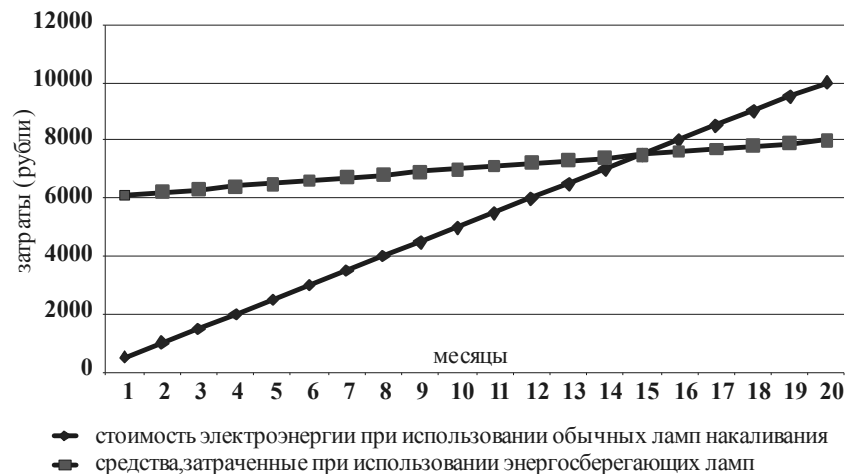
Стоимость 1 энергосберегающей лампы: 300 рублей.

Для большей наглядности я округлил значения и получил:

500 руб. в месяц при использовании 20 обычных ламп

100 руб. в месяц при использовании 20 энергосберегающих ламп.

Сравнительный анализ экономических затрат при использовании энергосберегающих ламп и обычных ламп накаливания



Практические рекомендации по экономии электроэнергии в быту

В данный момент проблема значительного энергопотребления актуальна как никогда. Ученые уже давно озабочены разработкой энергосберегающих технологий, но ни одно изобретение не поможет с экономией энергии, если население не будет в этом содействовать и использовать энергосберегающие технологии. Сам человек может и без энергосберегающих технологий экономить электроэнергию, если (4):

- **Утеплить окна, стены и двери квартиры.** Главные враги, мешающие сохранить тепло в доме, — окна, двери и не утепленные стены. Если нет возможности поставить пластиковые окна, то необходимо хотя бы качественно заклеивать оконные щели. Если помимо окон вы

утеплите и стены, то в квартире обязательно станет уютнее и электричество на дополнительный обогрев помещения, возможно, не потребуется. Еще один источник повышения комфорта — разумное увлажнение воздуха в комнате.

- **Установить счетчики учета тепла, регулятор теплоподачи и двухтарифные счетчики учета электроэнергии в своей квартире.** Счетчики позволяют следить за своими расходами, приучают к ежедневной экономии. Если электричество и тепло экономят повсюду — в выигрыше окажутся и городской бюджет, и окружающая среда, от состояния которой зависит наше здоровье, а также здоровье будущих поколений.

- **Установить теплоотражатели за батареей.** Отражая тепло, как зеркало — свет, такой экран повышает эффективность радиаторов на 25–30%. Если батареи расположены в нишах подоконников, отражатели полезны вдвойне: стены в этих местах тоньше; если батарею изолировать от стены и направить тепло в квартиру, то не будет напрасных утечек тепла на улицу.

- **Заменить лампы накаливания на современные энергосберегающие.** Использование энергосберегающих ламп, светорегуляторов и датчиков движения позволяет экономить до 60% электроэнергии. Применяя все возможности энергосбережения, современная семья из трех человек может сэкономить примерно 2000 рублей в год.

- **Чаще мыть окна, на подоконнике ставить минимальное количество цветов.** Всегда помните, что использование солнечного света — это один из самых существенных резервов экономии электрической энергии.

- **Ставить холодильник в самое прохладное место кухни.** Холодильник — это самый главный и постоянный потребитель электроэнергии в наших квартирах. Если хотите сэкономить, то не ставьте его у батареи, плиты или солнечного окна. Холодильник будет требовать меньше энергии, если будет стоять возле наружной стены, но не вплотную к ней. Больше воздушный зазор — ниже температура теплообменника и эффективнее его работа.

- **Правильно выбирать при покупке технику.** Приобретая электроприборы, обращайте внимание на класс их энергоэффективности. Существуют классы «А», «В» и «С». Бытовая техника класса «А» расходует в год 280–350 кВт/ч, класса «В» — до 500 кВт/ч, а «С» — более 500 кВт/ч. Помните, что наиболее экономичными являются электроприборы класса «А».

- **Выключать неиспользованные приборы из сети.**

- **Своевременно удалять накипь из электрочайника.**

- Не использовать посуду с искривленным дном.
- На электроплитках применять посуду с дном, которое равно или превосходит диаметр конфорки.
- Стирать в стиральной машине при полной загрузке и на самом экономичном режиме.
- Использовать светлые шторы, обои.
- Не пересушивать белье – это дает экономию при глажке.
- Не закрывать плотными шторами батареи отопления.

Выводы

1. По данным литературных источников установлено, что проблема энергосбережения стоит достаточно остро как в нашей стране, так и за рубежом и необходима дальнейшая разработка мероприятий для ее решения.

2. Проведенный сравнительный анализ обычных ламп накаливания и энергосберегающих ламп свидетельствует о несомненном энергетическом и экономическом эффекте последних. Однако при использовании энергосберегающих ламп потребителю необходимо учитывать те негативные стороны, которых не лишен данный вид продукции.

3. Установлено, что срок окупаемости затрат при переходе от обычных ламп накаливания к энергосберегающим лампам составит ориентировочно 15 месяцев (на примере трехкомнатной квартиры).

Библиографический список

1. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_find.cgi?ph=%E2%EE%E7%EE%E1%ED%EE%E2%EB%FF%E5%EC%FB%E5+%E8%F1%F2%EE%F7%ED%E8%E5%EA%E8+%FD%ED%E5%F0%E3%E8%E8
2. www.esco-ecosys.narod.ru
3. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_find.cgi?ph=%FD%ED%E5%F0%E3%EE%F1%E1%E5%F0%E5%E6%E5%ED%E8%E5
4. gorod.tomsk.ru

Контактная информация

119296, Москва, лицей № 1533
Тел.: (499) 133-20-00

Contact links

119296, Moscow, Lycee № 1533
Tel.: (499) 133-20-00

РОЛЬ БРЕНДИНГА В МЕЖДУНАРОДНОМ И РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ

ROLE OF BRANDING IN THE INTERNATIONAL AND RUSSIAN BUSINESS

О.А. САФОНОВА,

учащаяся 10-го класса гимназии № 3 (г. Оренбург)

O.A. SAFONOVA,

student in grade 10, gymnasium № 3 (Orenbyrg)

Аннотация

Целью данной работы является определение роли брендинга в международном и в том числе российском бизнесе для того, чтобы повысить показатели экономической деятельности компаний.

Работа состоит из двух частей. В первой части раскрывается понятие брендинга, его роль в современном бизнесе, а также рассматриваются модели управления брендами. Вторая часть описывает результаты исследования, в ходе которого был проведен опрос российского потребителя, в частности жителей Оренбургской области, на тему: «Отношение российского потребителя к брендингу в России».

Abstract

Purpose of this study is to determine the role of branding in the international and Russian business for improving the economic performance of companies.

There are two parts in work. The first part reveals the concept of branding and its role in modern business, and it considers the model of brand management. The second part describes the results of the study, which was conducted a survey of Russian consumers, especially the residents of the Orenburg region. The topic of survey is «The attitude of Russian consumers to branding in Russia».

Ключевые слова

1. Брендинг
2. Потребители
3. Российский бизнес

Keywords

1. Branding
2. Consumers
3. Russian business

Введение

В настоящее время, в период появления в мире все большего количества различных товаров и услуг остро встает вопрос о продвижении продукта на рынке сбыта, об увеличении числа потребителей и о конкурентоспособности производимой продукции. В таких условиях незаменимыми оказываются уже изученные и исследованные способы продвижения товара.

Но продвигать товар уже изученными и используемыми способами становится недостаточно для успешного развития компаний. Это связано в первую очередь с обострением конкуренции во всех направлениях производства. Поэтому компании прибегают к помощи бренд-менеджеров (brand-managers), которые в свою очередь осуществляют такой вид деятельности, как брендинг (branding). Его суть и будет раскрыта в данной работе.

Как следствие, целью данной работы является определение роли брендинга в международном и в том числе российском бизнесе для того, чтобы повысить показатели экономической деятельности компаний.

Для достижения данных целей необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы брендинга
2. Провести исследование на тему: «Отношение российского потребителя (consumer) к брендингу в России»

Объектом данного исследования являются российские потребители.

Предмет исследования состоит в разработке концепции продвижения товаров на российском рынке.

В работе использовались труды таких российских ученых, как М. Васильева, А. Наедин, Р.А. Фатхутдинов, Е.А. Рудая, и других.

При проведении исследования были использованы следующие методы:

- статистический метод;
- метод сравнения;
- метод эмпирического исследования (анализ документов, сбор и сопоставление эмпирических данных).

Работа состоит из двух частей. В первой части раскрывается понятие брендинга, его роль в современном бизнесе, а также рассматриваются модели управления брендами. Вторая часть описывает результаты исследования, в ходе которого был проведен опрос российского

потребителя, в частности жителей Оренбургской области, на тему: «Отношение российского потребителя к брендингу в России».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ**1.1. Понятие «брендинг». Роль брендинга в современной экономике**

Термин «бренд» пришел из древненорвежского языка. Древние викинги использовали глагол brandr для обозначения клейма, удостоверявшего право собственности на скот и домашнюю утварь. До сих пор в некоторых регионах этим термином называется знак, которым владельцы клеймят скот.

Роль и место бренда в современном обществе формировались в течение длительного периода развития человеческой цивилизации. Узнаваемости товара способствовали все идентифицирующие элементы, позволявшие выделить его из множества конкурирующих на рынке аналогов: наименование, знак, цвет, звук, запах, упаковка.

Развившаяся впоследствии способность к «отличительности» заложила основу новой технологии создания фирменных товаров, получившей название «брендинг».

Брендинг (branding) – это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения товара, основанная на совместном усиленном воздействии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений, материалов сейлз-промоушн и других элементов рекламы, объединенных отдельной идеей и однотипным оформлением, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его образ (бренд-имидж)¹.

Первые упоминания о брендинге относятся к концу XIX века и связаны с деятельностью компании Procter&Gamble².

С момента появления первых брендов мировая практика накопила богатый теоретический и практический опыт продвижения товаров.

Качественную основу эволюции брендинга представляют четыре периода в развитии коммерческих отношений:

- 1870–1900 годы ознаменовались ростом промышленного производства и появлением товаров массового потребления. Это период развития концепции качества товара, формирования сбытовой сети, совершенствования коммуникационных стратегий. Обострившаяся в конце XIX века конкуренция на рынках товаров и услуг стимулировала создание дополнительных различий между схожими товарами – на рынке появились первые бренды.

¹ Рожков И.Я. Реклама: планка для «профи». – М., 1999. – С. 97.

² Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2006. – С. 8.

- 1915–1930 годы явились периодом активного развития существующих брендов и создания новых. В этот период в передовых компаниях выделилась категория менеджеров среднего звена, активно поддерживающих внутрифирменные связи и обеспечивающих взаимодействие с внешними партнерскими организациями, участвующими в продвижении брендов компании на рынке.

- 1930–1945 годы ознаменовались повсеместным внедрением маркетинговых технологий в управленческие механизмы фирм. В этот период сформировалось самостоятельное направление в системе внутрифирменного управления – бренд-менеджмент. Компания Procter&Gamble в числе других прогрессивных фирм учредила должность «бренд-менеджер».

- с 1945 года по настоящее время происходит повсеместное развитие бренд-менеджмента как специфической функции внутрифирменного управления. Анализируются многолетний теоретический опыт и накопленная десятилетиями практика брендинга ведущих компаний мира. Развиваются новые подходы и концепции брендинга.

1.2. Азиатская модель бренд-менеджмента

Первая модель управления – это азиатская модель бренд-менеджмента, которая предполагает фокусирование маркетинговой деятельности на корпоративном бренде. Все продукты и услуги, производимые фирмой, имеют одно наименование, одну индивидуальность, один набор ценностей.

В Японии после активного развития рынка в 50–60-е годы XX века соотношение цены и качества стало определяющим фактором потребительских предпочтений. В этот период японские покупатели начали уделять особое внимание качеству, гарантировать которое могли только крупные производители, способные активно развивать инновационные технологии. Поэтому для большинства японцев качество товара ассоциировалось с крупными фирмами, что и заложило основу развития системы корпоративного брендинга.

Общий для всех товарных категорий корпоративный бренд имел зонтичный характер и являлся гарантом компании при выходе на новые региональные и товарные рынки.

В соответствии с принципами азиатской модели управления брендами компания Toyota распределяет свои рекламные бюджеты в пользу поддержания корпоративного бренда на мировом рынке под девизом «Toyota. Every day» («Toyota каждый день») и на российском – «Toyota. Управляй мечтой!», не акцентируя внимание на конкретных моделях автомобилей. Аналогичным образом корпоративный бренд Sony значит для покупателей гораздо больше, чем производимые ком-

панией продукты, качество которых он гарантирует, – телевизоры Sony Trinitron, плееры Sony Walkman и др.

В настоящее время азиатская модель бренд-менеджмента приобретает все большую популярность среди производителей. Преимущества корпоративного брендинга наглядно иллюстрируются примерами многих японских и других компаний, которые довольно быстро создали глобальную структуру бизнеса в результате фокусирования деятельности на единстве компании и общих корпоративных ценностях.

С экономической точки зрения, азиатская модель бренд-менеджмента привлекательна тем, что процесс разработки и внедрения новых продуктов под одним наименованием требует гораздо меньших затрат и осуществляется быстрее, чем продвижение нескольких брендов одновременно.

Ограниченность использования азиатской модели бренд-менеджмента прежде всего связана с развитием сложных высокодиверсифицированных структур управления, делаая невозможным продвижение единого корпоративного бренда в нескольких товарных категориях. Развитие диверсифицированного производства осложняет распространение корпоративной индивидуальности на все суббренды компании.

Более того, чтобы не противоречить индивидуальностям суббрендов, распространяемая на них корпоративная индивидуальность должна носить общий характер и ничего не символизировать для потребителей. Как следствие, корпоративные бренды имеют абстрактные, сконструированные лингвистически названия – Panasonic, Honda, LG, Moderaterna, благозвучные для национального языка.

Вследствие этих особенностей азиатская модель бренд-менеджмента более эффективна для одноотраслевых, не диверсифицированных компаний. Добиться брендовой идентификации и создать устойчивую репутацию в долгосрочном периоде оказывается легче в рамках одной товарной категории или одного сегмента рынка.

А уязвимой чертой азиатской модели является принцип управленческой иерархии «сверху вниз», далеко не всегда отражающий корпоративное видение бренд-менеджмента³.

Сравнительная таблица моделей представлена в Приложении А.

1.3. Западная модель бренд-менеджмента

Данная модель основывается на концепции дифференциации продукта, в соответствии с которой товар наделяется функциональными или эмоциональными отличительными особенностями.

³ Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2006. – С. 106.

С начала XX века развитие брендинга на рынках США и Европы основывалось на использовании индивидуальных брендов. Все выпускаемые фирмой товары и товарные линии позиционировались независимо друг от друга и от компании-производителя. Название фирмы-производителя часто вообще не использовалось в маркетинговой деятельности.

Согласно западной модели, корпоративному бренду отводится второстепенная роль в формировании имиджа, а на первый план выходят самостоятельные бренды, принадлежащие фирме. Чаще всего такое решение производителей обуславливается нежеланием переносить имидж компании на все товарные категории или, наоборот, стремлением избежать переноса имиджа отдельных брендов на корпоративный.

Примерами западного подхода к бренд-менеджменту является практика таких фирм, как Procter&Gamble, General Motors, Unilever, Wimm-Bill-Dann, которые активно развивают отдельные товарные категории под самостоятельными брендами. Корпоративный портфель GM, например, включает более десяти автомобильных брендов и дополняется брендами смежных товарных категорий (лизинговые, финансовые и прочие подразделения).

Как правило, большим числом различных брендов обладают фирмы-производители товаров повседневного спроса (Fast Moving Consumer Goods, FMCG). Например, фирма Unilever продвигает продукцию под несколькими брендами – Lipton (чай), Rama (масло), «Цветы России» (косметика) и более тысячи других. Аналогичным образом табачная компания RJR продвигает самостоятельные бренды Camel, Winston, Magna, More и др.

Корпоративные бренды используются в маркетинговой деятельности компаний гораздо реже, чем товарные, и служат в основном инструментами формирования корпоративного имиджа и репутации фирмы на рынке. Оказанием спонсорской деятельности, участием в благотворительных акциях и мероприятиях публичных релейшнз компании подчеркивают единство корпорации и силу общего корпоративного бренда.

Сложности управления брендами по западной модели связаны в первую очередь с излишне разветвленной структурой брендового портфеля, что часто затрудняет для потребителей понимание сути каждого из суббрендов и негативно сказывается на их индивидуальности, нередко провоцируя внутреннюю конкуренцию. По результатам опроса, проведенного исследовательским агентством А.Т. Кеаму, 73% американских потребителей высказываются за необходимость сокращения числа брендов компании General Motors, 25% опрошенных счи-

тают необоснованно большим количество брендов в портфеле Ford Motor Company.

Управление брендами в соответствии с принципами западной модели требует больших затрат на продвижение. Именно фирмы, использующие эту модель бренд-менеджмента, традиционно возглавляют рейтинги крупнейших рекламодателей на мировом рынке.

Дополнительные трудности могут создавать и посреднические сбытовые организации. Это связано с естественным стремлением торговых посредников усилить собственные бренды, что ведет к автономизации их деятельности и негативно сказывается на корпоративной индивидуальности компании-производителя. В итоге производители вынуждены нести дополнительные расходы на реализацию специальных программ по поддержанию корпоративной идентификации.

С учетом данных особенностей управление брендами по западной модели является эффективным для производителей с меньшим количеством брендов в портфеле и использующих собственные сбытовые сети, чем для имеющих сложные многоуровневые структуры и системы сбыта⁴.

1.4. Смешанные формы управления брендами

Сложности в использовании как западного, так и азиатского подходов к управлению брендами заставляют фирмы адаптироваться к специфике своих брендов. В результате в последнее время все большую популярность приобретают смешанные формы управления брендами, сочетающие отдельные элементы обеих моделей. При этом влияние западной модели оказалось более сильным, и «впитавшая» в себя западные традиции японская модель практически перестала существовать в чистом виде. В этот период крупные японские компании, в особенности производители товаров повседневного спроса, начали активно внедрять индивидуальные бренды, позиционируя их независимо от корпоративного бренда (например, бренд Lexus компании Toyota и др.).

В то же самое время ряд европейских компаний, например Philips и Rowenta, напротив, в продвижении своих брендов все чаще стали использовать идею корпоративного единства: «Philips – изменим жизнь к лучшему» или «Rowenta – радость в вашем доме».

Использование комбинированных подходов к управлению брендами позволяет корпоративному бренду усиливать зонтичные и индивидуальные бренды, сохраняя при этом их индивидуальность.

⁴ Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2006. – С. 109.

В современных условиях конкуренции, когда коммуникационное пространство перенасыщено, в реальной ситуации границы между подходами к управлению брендами становятся все более размытыми. На сегодня не существует универсальных моделей управления брендами, как нет и однозначных аргументов в пользу выбора того или иного подхода к управлению марочными активами. С определенностью можно заключить только одно – чем сложнее структура брендов компании, тем сложнее ее модель бренд-менеджмента⁵.

2. БРЕНДИНГ В РОССИИ

2.1 Особенности развития брендинга в России

Отечественным производителям для формирования собственных брендов требуются большие усилия и средства, чтобы иметь возможность конкурировать с зарубежными компаниями. Специфика покупательского поведения россиян определяет особенности применения концепции брендинга на отечественном рынке. Осваивая эту концепцию, необходимо учитывать, что:

1) общий уровень распознавания брендов у российских потребителей не велик, но он постоянно растет, поэтому Россия – страна, где можно довольно быстро создать и продвинуть новый бренд;

2) вследствие стремительного насыщения отечественного рынка потребители не успевают формировать лояльность к определенной товарной марке в связи с постоянным появлением новых товаров, ранее не известных;

3) у потребителей наблюдается рост недоверия к качеству зарубежных товаров, особенно продовольственных, и однозначное предпочтение отечественных марок продуктов питания (за некоторыми единичными исключениями);

4) бренд в России в гораздо большей степени, чем на Западе, воспринимается как символ «аутентичности товара» (отсутствие подозрений в незаконной подделке марки);

5) для создания бренда в России необходимы мощная рекламная кампания в средствах массовой информации и активное использование наружной рекламы;

6) необходимо учитывать национальные традиции и особенности восприятия рекламных обращений российскими потребителями, в частности, для российских потребителей важна «персонализирован-

⁵ Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: Аспект Пресс, 2006. – С. 110.

ность» бренда, т.е. использование известных личностей для его продвижения⁶.

2.2. Исследование на тему:

«Отношение российского потребителя к брендингу в России»

Анкету исследования см. в Приложении Б.

В результате проведенного исследования было опрошено 39 человек, возраст которых распределился таким образом, как представлено на рисунке 2.1 (см. Приложение В).

Из них 6 представителей мужского пола и 33 – женского.

Из всех опрошенных 19 состоят в браке, 17 – не замужем/не женаты и 3 в разводе.

28 респондентов имеют высшее образование, 9 – среднее и 1 респондент – среднетехническое.

6-й и 7-й вопросы анкеты были направлены на определение осведомленности потребителей в отношении российских и зарубежных брендов. Российские бренды смогли назвать 19 из 39 опрошенных, иностранные – 26. Такие показатели свидетельствуют о том, что данное знание брендов практически одинаково, но при ответе на 7-й вопрос было перечислено большее количество различных иностранных брендов по сравнению с российскими.

8-й вопрос был направлен на исследование критериев, по которым участники выбирают продукты питания.

Из рисунка 2.2 (см. Приложение Г) видно, что для большинства опрошенных важен срок годности продукции и лишь для 8% первостепенна страна-изготовитель. Но весомую долю опрошенных занимают те, кто выбрал другой вариант ответа. В нем указывались качество, срок годности и внешний вид, т.е. было выбрано несколько вариантов ответа.

9-й, 11-й и 13-й вопросы были направлены на определение предпочтений к той или иной категории товаров к российским и зарубежным брендам.

В отношении безалкогольных напитков (соков, минеральных вод) большинство – 90% – отдают предпочтение продукции российского производства.

При этом 82% руководствуются личным опытом и лишь 2% – популярностью компании-производителя.

В отношении косметических средств картина несколько иного характера, представленная на рисунке 2.3 (см. Приложение Д).

⁶ И.И. Муромкина, Е.В. Евтушенко. Бренддинг в России. – 2002.

Большая часть – 46% – доверяют иностранной косметике, для 33% нет никакой разницы между российской продукцией и иностранной. При этом 22 респондента руководствуются личным опытом, а 11 – считают, что в первую очередь стоит обращать внимание на качество продукции.

Если в отношении косметических средств и продуктов питания у российских производителей не возникает особых трудностей в продвижении товаров, то с производством автомобилей все обстоит несколько иначе.

Из рисунка 2.4 (см. Приложение Е) видно, что лишь 5% опрошенных отдадут свое предпочтение российским автомобилям. При этом причинами выбора иностранных автомобилей являются разные параметры. Это и качество, и ассортимент, и цена, и популярность. Но все же доминирует над этим личный опыт опрошенных, т.е. респонденты самостоятельно убедились в существенном отличии российских автомобилей от иностранных.

15-й вопрос был направлен на исследование запоминаемости рекламных слоганов. Выбранные слоганы были широко известны и распространены в России. Результаты данного вопроса нельзя считать отрицательными, так как все слоганы, за исключением трех, опознано более половины опрошенных, но при этом максимально опознанным стал слоган «Россия – щедрая душа», его опознали 34 из 39 опрошенных.

17-й, 18-й, 19-й и 22-й вопросы задавались с целью выяснения эффективности рекламы. Результаты анализа отношения респондентов к рекламным баннерам, плакатам на улицах города выявили, что 69% опрошенных не обращают внимания на рекламу, 16% имеют отрицательное отношение и лишь 15% оценивают ее положительно.

18-й вопрос показал эффективность рекламы на телевидении. На этот вопрос были следующие ответы: 69% ответили «да», 26% – «нет», 5% затруднились ответить. Следовательно, информацию из рекламы на телевидении получают 69% опрошенных.

Следующий 19-й вопрос задавался с целью выяснения полезности рекламы. Ровно половина респондентов утверждает, что реклама на телевидение или по радио бывает полезна, но редко. 32% говорят часто, и лишь 5% считают, что реклама полезна всегда.

В отдельный вопрос было выделено отношение к дегустационным акциям в крупных магазинах. Результатами его явилось то, что большинство, а именно 22 из 39 опрошенных, к данному виду рекламы равнодушны.

20-й вопрос выявил неприязнь респондентов к приобретению товаров через Интернет или по телефону. Лишь 5 из 39 опрошенных считают это действительно удобным.

Результаты 21-го вопроса выявили, что 74% опрошенных не ставят внешний вид и упаковку на первое место вместе с качеством, а оставшиеся 26% считают, что это такой же важный параметр, как и все остальные.

Последний 23-й вопрос задавался с целью определения отношения респондентов к развитию брендинга.

Заключение

В данной работе были изучены теоретические основы, способы и методы брендинга, а также было проведено исследование на тему: «Отношение российского потребителя к брендингу в России». На основании чего можно сделать следующие выводы:

- брендинг в России – это не развитое направление в экономике;
 - российский потребитель – это перспективная база для создания и реализации брендов;
 - российские производители имеют преимущества в развитии брендов при условии грамотно построенной политики создания и продвижения брендов;
 - в некоторых направлениях производства, таких как машиностроение, российские производители уступают зарубежным, что приводит к утрате ими рынка сбыта;
 - у российского потребителя все больше закрепляется недоверие к рекламе.
- В связи с этими выводами российским производителям рекомендуется:
- использовать помощь квалифицированных бренд-менеджеров для составления политики по развитию брендов;
 - по мере развития бренда уменьшать объем рекламы как внешней, так и рекламы в СМИ;
 - в неуспевающих отраслях производства обратить внимание на опыт зарубежных компаний;
 - доносить до населения новые способы приобретения товаров.

Библиографический список

1. Рожков И.Я. Реклама: планка для «профи». – М., 1999.
2. Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: Учеб. пособие для студентов вузов. – М., 2006.
3. И.И. Муромкина Е.В. Евтушенко. Брендинг в России. – 2002.
4. Р.А. Фатхутдинов. Стратегический маркетинг. – 5-е издание. – СПб.: Питер, 2008.
5. Ю. Любашевский. Брендинг в России. – 2007.
6. <http://college.ru/economics/part3/>
7. <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/2150/>

8. Е.И. Мазилкина. Брендинг: Учебно-практическое пособие. – М., 2009.
 9. М. Васильева, В. Надеин. Бренд: сила личности. – СПб.: Питер, 2003.

Контактная информация

Тел.: (3532) 637-409, 667-409

Contact links

Tel.: (3532) 637-409, 667-409

Приложение А

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика моделей управления брендами

Вопросы для сравнения	Азиатская модель	Западная (евро-американская) модель
Основа модели	Фокусирование маркетинговой деятельности на корпоративном бренде.	Концепция дифференциации продукта.
Отношение к товарам	Все продукты и услуги, производимые фирмой, имеют одно наименование, одну индивидуальность, один набор ценностей.	Товар наделяется функциональными или эмоциональными отличительными особенностями.
Отношение к корпоративному бренду	Корпоративный бренд ставится на первое место, является гарантом компании при выходе на новые региональные и товарные рынки.	Корпоративному бренду отводится второстепенная роль в формировании имиджа, а на первый план выходят самостоятельные бренды, принадлежащие фирме; Корпоративные бренды используются в маркетинговой деятельности компаний гораздо реже, чем товарные, и служат в основном инструментами формирования корпоративного имиджа и репутации фирмы на рынке.

Вопросы для сравнения	Азиатская модель	Западная (евро-американская) модель
Преимущества	Сильный корпоративный бренд сплачивает сотрудников, работников, акционеров и бизнес-партнеров компании, способствует установлению прочных долгосрочных отношений с поставщиками и гарантирует поступление инвестиций в долгосрочном периоде. Сильные корпоративные бренды создают общественную поддержку и доверие фирме во время кризисов. Развитие корпоративного бренда имеет стратегическую направленность и усиливает имидж компании, создавая ей тем самым значительное конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе.	–
Недостатки	Развитие диверсифицированного производства осложняет распространение корпоративной индивидуальности на все суббренды компании.	Излишняя разветвленность структуры брендového портфеля, что часто затрудняет для потребителей понимание сути каждого из суббрендов и негативно сказывается на их индивидуальности, нередко провоцируя внутреннюю конкуренцию.
Примеры	Компания Toyota распределяет свои рекламные бюджеты в	Практика таких фирм, как Procter&Gamble, General Motors, Unilever,

Вопросы для сравнения	Азиатская модель	Западная (евро-американская) модель
	<p>пользу поддержания корпоративного бренда на мировом рынке под девизом «Toyota. Every day» («Toyota каждый день») и на российском – «Toyota. Управляй мечтой!», не акцентируя внимание на конкретных моделях автомобилей. Аналогичным образом корпоративный бренд Sony значит для покупателей гораздо больше, чем производимые компанией продукты, качество которых он гарантирует, – телевизоры Sony Trinitron, плееры Sony Walkman и др.</p>	<p>Wimm-Bill-Dann, которые активно развивают отдельные товарные категории под самостоятельными брендами. Корпоративный портфель GM включает более десяти автомобильных брендов и дополняется брендами смежных товарных категорий (лизинговые, финансовые и прочие подразделения). Как правило, большим числом различных брендов обладают фирмы-производители товаров повседневного спроса (Fast Moving Consumer Goods, FMCG). Например, фирма Unilever продвигает продукцию под несколькими брендами – Lipton (чай), Rama (масло) и более тысячи других.</p>
Итоги	<p>Вследствие всех особенностей азиатская модель бренд-менеджмента более эффективна для одноотраслевых, не диверсифицированных компаний.</p>	<p>С учетом данных особенностей управление брендами по западной модели является эффективным для производителей с меньшим количеством брендов в портфеле и использующих собственные сбытовые сети (или меньшее количество посредников), чем для имеющих сложные многоуровневые структуры и системы сбыта.</p>

Приложение Б

Уважаемый респондент!

Просим вас оказать содействие в исследовании на тему «Брендинг в России», с целью определения отношения россиян к иностранным и российским брендам.

Брендинг – это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения товара, основанная на совместном усиленном воздействии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений и других элементов, объединенных отдельной идеей и однотипным оформлением, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его образ (бренд-имидж).

Бренд – это имя (название) объекта сбыта (фирмы, товара, услуги, идеи, личности и т.д.), особенностями которого являются повсеместная известность и глубокая укорененность в массовом сознании.

Вам представлен перечень вариантов ответов, из которых необходимо выбрать один – близкий вам, или написать свой вариант ответа на свободных строках.

Анкета является анонимной.

Спасибо за помощь в исследовании.

Оренбург, 2010 год.

1. Ваш возраст:

- А) 14–17;
- Б) 18–25;
- В) 26–35;
- Г) 36–45;
- Д) 46 и старше.

2. Пол:

- А) мужской;
- Б) женский.

3. Семейное положение:

- А) холост;
- Б) женат;
- В) разведен;
- Г) другое: _____.

4. Образование:

- А) среднее;
- Б) среднетехническое;

В) высшее;
Г) другое: _____.

5. Статус:

А) школьник;
Б) студент;
В) служащий;
Г) домохозяйка;
Д) другое: _____.

6. Можете ли вы вспомнить и перечислить товары российского производства, которые могут считаться брендами (т.е. долгое время активно конкурировать с другими товарами своей категории, являться качественными, пользоваться спросом и т.д.):

А) затрудняюсь ответить;
Б) другое: _____.

7. Можете ли вы вспомнить и перечислить товары иностранного производства, которые могут считаться брендами (т.е. долгое время активно конкурировать с другими товарами своей категории, являться качественными, пользоваться спросом и т.д.):

А) затрудняюсь ответить;
Б) другое: _____.

8. При приобретении продуктов питания вы в первую очередь обращаете внимание на:

А) внешний вид;
Б) страну-изготовитель;
В) срок годности;
Г) марку;
Д) другое: _____.

9. При приобретении безалкогольных напитков (соков, минеральных вод) вы выберете продукцию компании:

А) «Вимм-Билль-Данн» (J7, «Любимый сад», «Агуша»);
Б) Лебедянский («Фруктовый сад», «Я», Tropicana);
В) PepsiCo (Pepsi, Mirinda, Frustyle);
Г) Coca-Cola (Coca-Cola);
Д) «Сады придонья» («Сады придонья», «Мой», «Золотая Русь»);
Е) другое: _____.

10. При выборе ответа к предыдущему вопросу вы руководствовались:

А) личным опытом;
Б) популярностью компании;
В) ассортиментом;
Г) ценой;
Д) другое: _____.

11. При приобретении косметических средств вы предпочтете продукцию компании:

А) «Чистая линия»;
Б) Max Factor, Olay;
В) Mary Kay;
Г) «Черный жемчуг»;
Д) другое: _____.

12. При выборе ответа к предыдущему вопросу вы руководствовались:

А) личным опытом;
Б) популярностью компании;
В) ассортиментом;
Г) ценой;
Д) другое: _____.

13. При приобретении автомобиля производителю какой марки вы отдадите предпочтение:

А) российской («Лада», «Волга»);
Б) зарубежной (Kia, Renault, Ford, Peugeot);
В) другое: _____.

14. При выборе ответа к предыдущему вопросу вы руководствовались:

А) личным опытом;
Б) популярностью компании;
В) ассортиментом;
Г) ценой;
Д) другое: _____.

15. Можете ли вы опознать продукцию по слогану?

А) _____ – «...– щедрая душа»;
Б) _____ – «...– это по-нашему!»;

- В) _____ – «...– заряжай мозги»;
 Г) _____ – «...будущее зависит от тебя»;
 Д) _____ – «...управляй мечтой»;
 Е) _____ – «...– Connecting people»;
 Ж) _____ – «Есть перерыв – есть ...»;
 З) _____ – «Есть вещи, которые нельзя купить, для
 всего остального есть ...»;
 И) _____ – «Impossible is nothing. (Невозможное воз-
 можно)»;
 К) _____ – «...– Косметика российских трав»;
 Л) _____ – «Чистота – чисто ...»;
 М) _____ – «Сделано с умом»;
 Н) _____ – «Вот что я люблю!»;
 О) _____ – «Жиру пора смываться!»;
 П) _____ – «Мое идеально, экономит оптимально».

16. При приобретении фруктов и овощей вы отдаете предпочтение:

- А) отечественному производителю;
 Б) зарубежному производителю;
 В) затрудняюсь ответить.

17. Ваше отношение к рекламным стендам, баннерам, плакатам на улицах города:

- А) отрицательное;
 Б) нейтральное;
 В) положительное.

18. Черпаете ли вы информацию о товарах и услугах посредством рекламы на телевидении?

- А) да;
 Б) нет;
 В) затрудняюсь ответить.

19. Часто ли информация, полученная из рекламы на телевидение или радио, бывает Вам полезна?

- А) всегда;
 Б) часто;
 В) редко;
 Г) никогда;
 Д) затрудняюсь ответить.

20. Ваше отношение к приобретению товаров через Интернет, телефон и т. д.:

- А) это действительно удобно и экономит время;
 Б) предпочитаете совершать покупки в специализированных местах;
 В) другое: _____.

21. При приобретении продукции важен ли для Вас ее внешний вид и упаковка?

- А) конечно, это одна из составляющих удачной покупки наряду с качеством и ценой;
 Б) важно, но качество важнее;
 В) не задумываетесь об этом при покупке;
 Г) не важно;
 Д) другое: _____.

22. Ваше отношение к дегустационным акциям в крупных магазинах:

- А) положительное;
 Б) безразличное;
 В) негативное;
 Г) затрудняюсь ответить.

23. Как вы в целом оцениваете уровень развития способов продвижения товаров-брендинга в России:

- А) плохо;
 Б) удовлетворительно;
 В) хорошо;
 Г) другое: _____.

Приложение В

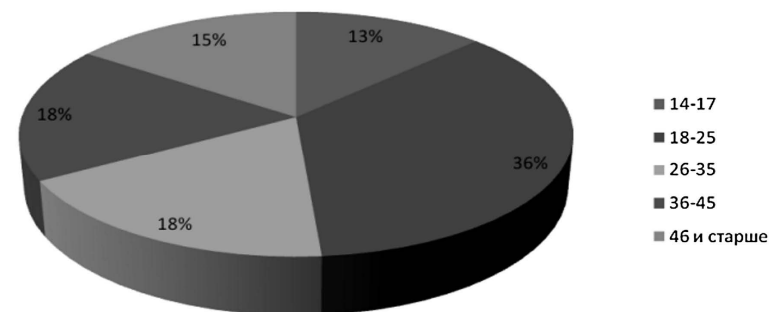


Рис. 2.1. Распределение возраста опрошенных в ходе исследования

Приложение Г

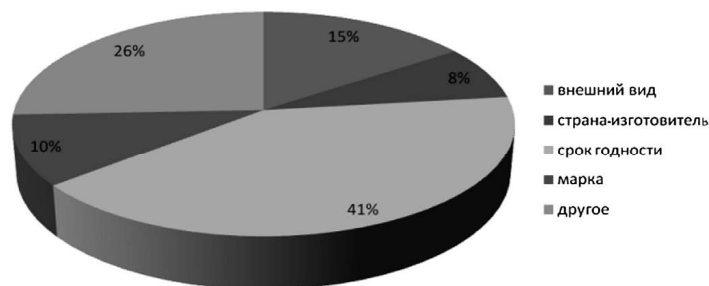


Рис. 2.2. Критерии оценивания продуктов питания

Приложение Д

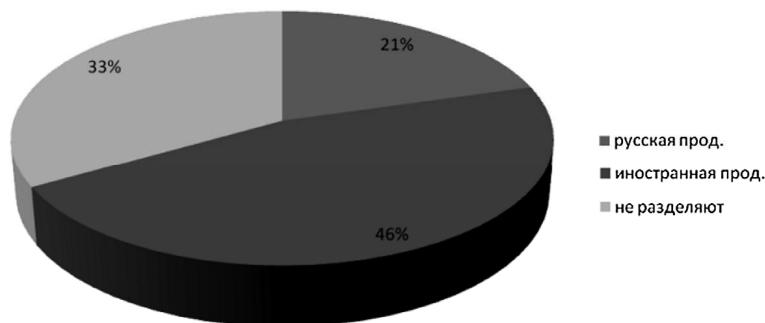


Рис. 2.3. Предпочтения опрошенных в ходе исследования в косметических средствах

Приложение Е

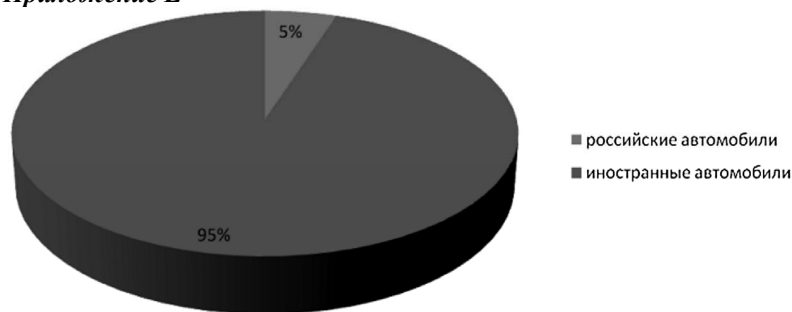


Рис. 2.4. Распределение опрошенных в ходе исследования в отношении производителей автомобилей

ВЗГЛЯД МОЛОДЕЖИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ

YOUTH'S OPINION ABOUT THE ECONOMIC GROWTH OF RUSSIA

А.М. ЗАЙЦЕВА,

учащаяся 10-го класса МОУ «Средняя общеобразовательная школа № 26
(г. Уфа, Республика Башкортостан)

A.M. ZAITSEVA,

student in grade 10 MOU «Average comprehensive school № 26»
(Ufa, Republic Bashkortostan)

Аннотация

Актуальность нашей работы была определена всеми проблемами развития реального сектора российской экономики во время всемирного экономического кризиса.

Экономический кризис, который затронул большинство стран в мире, оказал отрицательное влияние и на российскую экономику в том числе: замедление темпа развития уровня жизни и рост безработицы стали главной темой в следующих вопросах преодоления и выхода из кризиса: что поможет России преодолеть его, какие факторы экономического развития, какие перспективы помогут россиянам выйти из кризиса?

Одной из главных проблем современных экономик является проблема обеспечения постоянной скорости экономического развития. Люди пытаются работать над проблемой путем использования всех ресурсов. Но сегодня все изменилось и вопрос стоит так: как увеличить производство в то время, когда все слишком заняты.

Цель работы – выявить основные факторы, влияющие на российскую экономику.

Задачи исследования:

- определить значение экономического развития;
- изучить тенденции и перспективы экономического развития;
- исследовать влияние теневых факторов на российскую экономику;
- разработать и провести исследование среди учеников старших классов на тему проблемы экономического развития России.

Методы исследования:

1) проанализировать экономическую литературу об экономическом развитии;

2) организовывать опрос среди учащихся 9–11-х классов о том, как они понимают проблему экономического развития в России.

Abstract

The actuality of our work was influenced by all problems of the development of the real sector of russian economics during the time of the world economic crisis.

The economic crisis which attended the most economics in the world showed the bad influence on russian economics, too: means that the tempo of life level development has slowed down and the inflation on unemployment in the idea of how to get out of this crisis, what can help Russia to do it, what are the factors of economic development, what are the prospective of russian will help it?

One of the most important things in modern economics is to provide stable speed of economic development. People used to work at the problem of the use of resources. But now everything is different and the question is how to enlarge the manufacture when everybody is too busy.

The purpose: to find out the main factors their influence on russian economics.

The tasks:

- to find out the meaning of economic development,
- to study the tendency and prospective of economic development,
- to study the influence of shadow factors on russian economics,
- to prepare, and have a survey among high school students about the problem of economic development in Russia.

The methods:

- 1) to analyses the economic literature about the economic development;
- 2) to organize the survey among the students of the 9th – 11th forms about how they understand the problem of economic development in Russia.

Ключевые слова

1. Факторы экономического роста
2. Сколково
3. Модернизация
4. Производственные комплексы
5. Научноград
6. Инновации
7. Рециклинг

Keywords

1. Factors of economic growth
2. Skolkovo
3. Modernization
4. Production complex
5. Science city
6. Innovations
7. Recikling

Введение

Богатство страны создается производительным трудом ее граждан. Секрет «экономического чуда» многих стран, добившихся благосостояния для своих народов, по сути, прост и вполне очевиден. Для всех этих стран характерны высокие и устойчивые в течение длительного периода темпы развития национальной экономики, что обеспечивало занятость трудоспособного населения, рост доходов и потребления каждого работающего.

В начале XXI века темпы и эффективность экономического роста все более стали определяться уровнем развития самого работника, накоплением «человеческого капитала».

Взаимосвязь темпов экономического роста с развитием человека сложна и не лежит на поверхности социально-экономического развития общества. Правительства стран, уловивших новые условия достижения экономического прогресса, продиктованные научно-технической революцией второй половины XX – начала XXI века, обеспечили рост благосостояния для своих граждан.

На актуальность нашей работы оказали влияние накопившиеся проблемы развития реального сектора российской экономики в условиях мирового экономического кризиса.

Экономический кризис, который затронул большинство экономик мира, негативно проявился и в российской экономике: замедлился темп роста уровня жизни, возросла инфляция безработицы. Нас заинтересовала проблема выхода из кризиса: что поможет в этом России, какие факторы экономического роста существуют, каковы перспективы экономического роста России, что послужит его двигателем?

Одна из важнейших задач в современной экономике – это задача, связанная с обеспечением устойчивых темпов экономического роста. Если до сих пор люди исследовали главным образом проблему наиболее полного использования ресурсов, то теперь вопрос становится иначе: как в условиях полной занятости увеличить объем производства?

Цель – выявить основные факторы экономического роста, провести анализ их влияния на экономику России и внести наши предложения для их лучшего использования.

Задачи:

- исследовать понятие «экономический рост»;
- исследовать тенденции и перспективы экономического роста;
- провести опрос наших сверстников, как они смотрят на проблему экономического роста в России.

Методы:

- 1) анализ данных экономической литературы об экономическом росте;
- 2) проведение анкетирования среди учащихся 9–11 классов об их видении проблемы экономического роста в России;
- 3) анализ использования существующих факторов экономического роста и внесение к ним наших рекомендаций;

1. ПОНЯТИЕ И ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост важнее, чем стабильность. Это следует из того, что увеличение общественного продукта в расчете на душу населения означает повышение уровня жизни. Экономический рост влечет за собой возрастание материального изобилия и отвечает принципам минимизации издержек и максимизации прибыли; облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов; позволяет обществу более полно реализовать поставленные экономические цели и осуществлять новые широкомасштабные программы; способствует решению социально-экономических проблем как внутри страны, так и на международном уровне. Целью экономического роста является повышение жизненного уровня населения.

В настоящее время экономический рост (его содержание, факторы, на него влияющие) стал наиболее обсуждаемой темой в России. Это связано с тем, что наша страна впервые начинает переживать устойчивый экономический рост. И что самое главное – по своему содержанию, структуре это совершенно другой, более здоровый рост по сравнению с тем, что мы наблюдали до кризиса 1998 года.

Умножение национального дохода в расчете на душу населения во многом зависит от темпов роста национального хозяйства. Из практики известно, что в течение длительного времени невозможно поддерживать максимально высокие темпы увеличения общественного продукта. Для этого требуются колоссальные затраты всех ресурсов, что непосильно для любой страны.

Стало быть, долговременной важнейшей целью общества являются стабильные (устойчивые) и достаточные темпы расширенного воспроизводства. Для этого важно знать, как можно добиться такого результата.

За счет факторов производства можно обеспечить его подъем в оптимальном варианте.

Экономическая теория выявила следующие основные факторы:

- 1) рост количества и качества трудовых или людских ресурсов;
- 2) увеличение объема основного капитала;
- 3) новая техника и технология;
- 4) новое в системе управления;
- 5) разработка природных ресурсов.

Эти пять факторов экономического роста называются факторами предложения. Именно они обеспечивают физический рост производства. Только доступность большего количества и качества ресурсов, как людских, так и материальных, включая технологический потенциал, позволяет увеличивать производство реального продукта. Однако для экономического роста имеют значение и факторы, влияющие на изменение спроса: ценовые и неценовые факторы.

Таким образом, экономический рост означает не только полное вовлечение ресурсов в экономический оборот и наиболее эффективное их использование, но и учет факторов спроса с целью получения максимального количества полезной продукции и прибыли.

Современное положение российской экономики и динамика ВВП России после 1991 года. См. Приложение 1.

2. АНАЛИЗ ОПРОСА УЧАЩИХСЯ 9–10 КЛАССОВ СОШ № 26

Мы провели опрос среди 59 моих сверстников (учащихся 9–10-х классов), потому что посчитали, что мнение будущих студентов и работников имеет важное значение для нашей темы. Нам стало интересно, каким представляют свое будущее и будущее России ученики старших классов, потому что они и есть его основатели и продолжатели. Из результатов тестирования мы выяснили, что больше всего они желают для процветания российской экономики и собственного благополучия.

Вопрос 1

Какое вы хотите себе образование?

а) среднее; б) высшее; в) среднеспециальное; г) образование не нужно.

Результаты тестирования показали, что большинство тестируемых предпочитают среднеспециальное образование (54 чел.), к среднему образованию стремится значительно меньшее количество человек

(3 чел.), высшее предпочитает наименьшее количество человек (2 чел.). Радует то, что на *вопрос 1* никто не ответил, что образование не понадобится.

Вопрос 2

Востребована ли будет ваша специальность?

а) да; б) нет; в) если не будет, то переучусь.

Большинство тестируемых уверены в собственном успехе, поэтому ответили, что их специальность будет востребована (52 чел.). Не уверенных полностью в будущей профессии мало, они готовы с новыми силами переучиваться и следовать востребованности (7 чел.). Никто из участников опроса не считает свою будущую профессию невостребованной.

Вопрос 3

Какая минимальная заработная плата вас устроила бы?

а) 5–10 тыс.; б) 10–20 тыс.; в) 20–50 тыс.; г) более 50 тыс.

Наибольшее количество голосов набрал ответ *б) 10–20 тыс.* (24 чел.). Ответ *в) 20–50 тыс.* выбрали тестируемые, считающие, что такой минимум заработной платы для них самый подходящий (21 чел.). Работу с самой большой заработной платой, по-видимому, планирует найти меньшее количество человек (12 чел.). Остальных устраивает ответ *а) 5–10 тыс.* (2 чел.).

Вопрос 4

Планируете ли вы работать за границей?

а) временно; б) постоянно; в) никогда.

Временно работать за границей согласно больше тестируемых (32 чел.), чем работать постоянно (14). Остальные ученики не хотят переезжать за границу.

Вопрос 5

Согласны ли вы переехать в поисках лучшей работы?

а) да; б) нет; в) не знаю.

Пока что в жизни большинства участников не представлялся такой выбор, и они ответили *в) не знаю* (31 чел.), по меньшинству ответов следует ответ *а) да* (15 чел.), наименьшее количество голосов досталось ответу *б) нет* (12 чел.).

Вопрос 6

Что вас подтолкнуло бы к переезду в поисках лучшей работы?

а) жилищная площадь; б) выгодная заработная плата; в) карьерный рост; г) никогда и никуда.

По результатам – выгодная заработная плата это то, на что больше всего рассчитывают участники опроса при переезде в поисках лучшей работы (28 чел.). Для кого-то карьерный рост оказался важнее (19 чел.). Последнее место по ответам поделили *а) жилищная площадь и г) никогда и никуда*. Жилая площадь волнует немногих тестируемых. Ради лучшей работы некоторые не собираются переезжать.

Вопрос 7

В каком городе, по вашему мнению, нужно развивать современные отрасли и науку?

Вопрос 7 не имеет вариантов ответа. Участники тестирования ответили на вопрос, следуя собственному мнению. Были получены следующие ответы:

Уфа (26 чел.), *Санкт-Петербург* (12 чел.), *Москва* (9 чел.), *Новосибирск* (2 чел.), *Хабаровск* (1 чел.), *Самара* (1 чел.), *Ярославль* (1 чел.).

Среди данных ответов мы больше всего склоняемся к ответу *Новосибирск* (2 чел.). *Вопрос 7* был представлен в честь запланированного проекта «Сколково», ответы на данный вопрос очень важны для нашей темы. Дело в том, что Сколково не единственное место, где можно создать наукоград. Существуют еще несколько городов, в которых возможно осуществление подобного проекта. Это города: Томск, Новосибирск, Казань (Татарстан). По нашим убеждениям, Новосибирск – подходящий вариант для строительства в нем наукограда.

Результаты нашего опроса мы обобщили в виде таблицы. См. Приложение 3.

Результаты опроса приведены в виде диаграмм. См. Приложение 2.

3. НАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

1. а) Ужесточить требования абитуриентам при поступлении.

Предлагаем преодолеть устойчивое понимание различных олимпиад как способ поступления в вузы. Такова будет задача предложенного нововведения, на практике. Изначально основной задачей было найти среди школьников особенно одаренных детей и дать им возможность проявить себя. Олимпиады должны проходить не в один, а в два этапа для того, чтобы ужесточить контроль результатов. Такие требования в 2011 году уже обещают осуществить. Если раньше олимпиада проходила в один этап, то теперь их будет два – первый (отборочный) этап с сентября по январь, а заключительный – с февраля по март.

б) Уменьшить количество коммерческих вузов.

Все больше абитуриентов штурмуют коммерческие учебные заведения, число которых растет быстрыми темпами. И если раньше отношение к ним было пренебрежительное – считалось, что туда от безысходности поступают те, кто провалил вступительные экзамены в государственный институт, – то теперь ситуация изменилась. В стране появились негосударственные вузы, по уровню престижа и востребованности выпускников не уступающие МГУ. Коммерческие вузы по популярности начали перегонять государственные, но по результатам общероссийского исследования, проведенного независимым рейтинговым агентством «РейтОР», 60,4% работодателей по-прежнему предпочитают принимать на работу специалистов, окончивших государственный вуз, еще для 39,3% компаний правовой статус вуза не имеет значения, и только 0,3% работодателей предпочтут выпускников негосударственного учебного заведения. Негосударственные учебные заведения не имеют собственной материально-технической базы, которой располагают государственные университеты. Многим обзаводиться ею даже невыгодно: арендная плата за помещения постоянно растет, для сбора материалов требуются огромные ресурсы. Негосударственные вузы РФ преимущественно готовят специалистов в области гуманитарных наук, экономики и управления. По целому ряду технических специальностей коммерческие вузы не испытывают опасений, что их выпускники не смогут трудоустроиться, потому что они стремятся повысить свою конкурентоспособность на рынке труда. Стоит задуматься по этому поводу: нужно ли России большое количество коммерческих вузов?

в) Привлечь иностранных специалистов (в первую очередь из стран СНГ) на условиях знания русского профессионального языка и традиций государства.

Это может осуществляться в том случае, если иностранные специалисты извлекут собственную выгоду из предложения работы в России. Привлечь иностранных специалистов в нашу страну могут развитие русскоязычного образования за рубежом, предоставление лучших условий жизни, карьерный рост, высокая заработная плата, выделение средств под конкретные проекты (система грантов). Немалое значение будет иметь активное использование нашими специалистами и студентами английского языка для общения с учеными других стран.

Иностранный опыт иногда превосходит наш, поэтому очень пригодится использовать его. Но необходимо контролировать недостатки использования иностранной рабочей силы: болезни, непонимание наших традиций.

2. а) Провести обновления основных фондов, так называемую модернизацию.

Обновление основных фондов означает процесс замены устаревших средств труда новыми, более совершенными. Модернизация – это то, что необходимо российским фондам, так как капитальный ремонт – не лучший выход из положения РФ на сегодня. Отсталость в качестве оборудования нашей страны от развитых стран еще более усугубляет ситуацию экономики, чем есть. Модернизация будет благоприятно воздействовать на экономику внесением в конструкцию изменений, обеспечивающих повышение технического уровня. Модернизация производится с применением новейших технических достижений, повышает производительность труда и выступает одной из форм расширенного воспроизводства.

Полное обновление основных фондов может осуществляться в форме технического перевооружения, вывода из производства устаревших основных фондов, реконструкции, расширения, нового строительства. В результате: полное обновление техники. Эффект обновления основных фондов выразится в росте производительности труда, снижении затрат, повышении культуры производства, улучшении условий труда.

б) Достроить уже начатые объекты, если есть конкретная целесообразность.

Большая масса основных производственных фондов – промышленного потенциала во всей Российской Федерации оказалась вне производства.

Остановленные промышленные комплексы стали медленно терять свою работоспособность. Помимо разборки технологического оборудования началось разрушение промышленных зданий, как производственных, так и вспомогательных. Все это нанесло огромный экономический, социальный и моральный ущерб населению многих городов России. Тут же последовал период самостоятельной инициативы администрации предприятий, руководители которой начали сдавать в аренду массу производственных площадей с тем чтобы оплатить труд еще оставшихся на предприятиях рабочих для осуществления предполагаемой конверсии. Однако и конверсия производства только для очень небольшого количества предприятий оказалась успешной.

В результате на территории большого количества крупнейших, крупных и средних городов России оказалось множество бездействующих, полудемонтированных и недостроенных промышленных корпусов различной величины. Шансы на их восстановление в прежнем виде для выпуска той же продукции невелики, и это обстоятельство

во выдвигает проблему реконструкции бездействующих и недостроенных промышленных комплексов в разряд наиважнейших.

Следует учесть еще и то обстоятельство, что производственные цеха, построенные в шестидесятые-восемидесятые годы по типовым проектам со стандартными объемно-планировочными ячейками, как нельзя лучше подходят для размещения в них самых разнообразных общественных и хозяйственных помещений города: гаражей, офисных центров, развлекательных центров, супермаркетов, выставочных залов и т.п. Этому способствуют единые большие внутренние пространства цехов, свободно делящиеся по вертикали и горизонтали на нужные по высоте и площади помещения того или иного общественного объекта.

Конструктивные структуры этих зданий соответствуют в большинстве случаев первому и второму классу капитальности, т.е. рассчитаны на длительную эксплуатацию. В Москве таких промышленных комплексов, включающих огромные моноблоки и отдельно стоящие производственные здания павильонной застройки, многие сотни, а по стране их десятки тысяч. Официальная статистика и неофициальные данные определяют процент бездействующих производственных предприятий в пределах 30–40%.

Глубокая реконструкция старых зданий и сооружений с изменением их функциональных характеристик не нова, реконструкции во всем мире подвергаются сотни и тысячи зданий, в том числе и знаменитых.

Материальные затраты на реконструкцию безусловно окупятся, если учесть экономию средств за счет использования наружных несущих и ограждающих конструкций зданий, а также стоимость тех участков, на которых эти здания расположены, городских участков, оснащенных транспортными и инженерными коммуникациями, стоимость которых постоянно возрастает.

3. а) Наукограды, где не только рождаются новые идеи, но и обеспечивается их внедрение.

Непосредственно перед главой «Роснано» на последнем пленарном заседании форума 3 ноября с краткой речью выступил президент РФ Дмитрий Медведев, который в очередной раз отметил: «Наша главная цель заключается не в том, чтобы создать несколько крупных предприятий, а в том, чтобы организовать в России полноценную нанотехнологическую отрасль». Очевидно, что инновационное развитие – это единственная возможность для России иметь в мировой экономике XXI века подобающее место, восстановить и сохранить статус великой державы. Эксплуатируемые и экспортируемые природные ресурсы

(прежде всего нефть и газ) и продукты их первичной переработки принципиально не могут быть основой для этого. Они ставят Россию в зависимость от развитых стран. Инновации дают постоянный рост всей экономике. Нашей стране следует перейти от топливно-сырьевой державы к инновационной. Для этого необходимо активизировать и стимулировать мощный интеллектуальный и научно-технический потенциал, который в настоящее время востребован. Нужно стимулировать использование результатов научных исследований, интеллектуальной деятельности в энергетике, транспорте, машино- и приборостроении, авиационно-космической, других наукоемких отраслях, а также в образовании, медицине, информационных и биотехнологиях. Решением этой задачи, по нашему мнению, должно послужить создание нескольких инновационно-научных центров в России. Пока что Россия не способна на такие огромные затраты, направленные на их создание. Первым, но значительно большим шагом для избавления РФ от статуса сырьевой державы должен оказаться прогремевший будущий наукоград «Сколково». Запланированный проект «Сколково» на сегодня звучит многообещающе, поскольку мы перенимаем опыт успешного проекта США «Силиконовая долина». Задачей проекта будет как создание, так и внедрение новых изобретений отечественными производителями в нашу страну.

4. а) Смена управленческих кадров.

Решение задачи опережающего развития «Большого скачка» обусловлено наличием необходимого кадрового потенциала. Особенно в госуправлении и на уровне местного самоуправления. Это одно из важнейших, если не самое важное условие, без которого невозможно опережающее развитие страны. Этому есть объективное объяснение. Оно заключается в том, что по мере развития общества и экономики управленческие задачи становятся сложнее, а требования к кадрам – выше.

Я полагаю, что основные требования к управленческой элите должны быть следующими:

- высокое качество образования;
- опыт и профессионализм;
- нравственность;
- способность к стратегическому прогнозу и планированию, оценке последствий принимаемых решений.

Переход на этап опережающего развития осуществится сменой обязательных требований, предъявляемых к управленческой элите, а значит, неизбежной сменой элит. Старые управленческие кадры должны уступить место новой социальной группе управленцев-креативщиков.

Именно поэтому труднее всего именно с третьей группой – компетентных креативщиков, – которые, во-первых, должны вытеснить хозяйственников, т.е. заместить их на соответствующих должностях, а во-вторых, предложить (навязать, заставить) стране и обществу свой вариант развития, а именно опережающего развития страны. Здесь все зависит от лидера и его персональной команды, которая, кстати, должна быть не только предана, но и компетентна и креативна. При этом можно согласиться, что основной проблемой будет «поиск и обнаружение компетентных идеологов, доступно и просто объясняющих народу и его лидерам перспективы социально-экономического развития страны». Должны быть утверждены основные требования к новым кадрам:

- созидательность, креативность, способность к творчеству, созданию качественно нового продукта или услуги;
- высокий уровень общей культуры, который базируется как на национальных традициях, так и знаниях международных реалий;
- высокая степень духовности, которая не просто дополняет критерий нравственности, но и ставит его на качественно более высокую основу.

4. б) Внедрение образованной, профессиональной молодежи в органы власти.

Конституционно закреплены права каждого гражданина заниматься предпринимательством, свободно выбирать вид, время и место своей трудовой деятельности.

Наше предложение должно стимулировать приток молодых кадров в высшие сферы государственной власти и в руководство крупными фирмами, банками и др. Для этого нужна подготовка молодежи к участию в общественно-политической жизни страны, государственной деятельности и управлении, создание условий для выдвижения способных и компетентных молодых людей в органы государственной власти. Во все времена свежий взгляд куда более ценен, чем отживший. Для этого необходимо создать условия для обеспечения занятости молодежи, развития ее творческого потенциала.

Один из вариантов деятельности – работа со студенческой молодежью.

5. а), б) Совершенствование способов добычи ресурсов и их использования, экономия ресурсов.

Необходимо совершенствовать современные способы добычи ресурсов, чтобы ресурсы могли быть не только чистыми и надежными, но и безопасными.

Совершенствование использования. Процесс истощения полезных ископаемых в разных странах идет с разной скоростью. Есть государства с успешно развивающейся экономикой, не имеющие тех или иных полезных ископаемых (например, в Японии нет своей нефти). Правда, закупать сырье все равно приходится.

Где же выход из создавшегося положения? Следует прежде всего разработать стратегию рационального использования недр Земли как одного из элементов глобальной экологической политики. Уменьшение запасов сырья уже сейчас заставляет человека искать замену тому или иному полезному ископаемому. Разработка альтернативных технологий и производств, использующих иные минеральные ресурсы, – один из путей выхода из кризисной ситуации.

Добыча полезных ископаемых при разработке месторождений, как правило, сопровождается гигантскими потерями из-за несовершенства технологий добычи, стремления к снижению затрат и т.п. Поэтому необходимо дальнейшее совершенствование способов добычи, снижение или полное исключение потерь.

Разработка месторождений более глубоких горизонтов земной коры – еще один путь выхода из кризиса. Опыт бурения сверхглубоких скважин (до глубины 10 000 м и более) показывает, что глубокие горизонты земной коры не менее (а по ряду ископаемых – более) богаты полезными ископаемыми, чем поверхностные. Так, например, при бурении Кольской сверхглубокой скважины было установлено аномально высокое содержание золота и серебра в породах на глубине около 10 000 м. Это подтвердило гипотезу, что руды могут образовываться не только вблизи поверхности нашей планеты, но и на большой глубине.

Наконец, самый очевидный путь выхода из минерально-сырьевого кризиса – так называемый рециклинг, или вторичное использование и переработка отходов производства. Процесс круговорота веществ в природе – один из механизмов их возобновления и сохранения. Например, именно благодаря круговороту воды мы имеем практически неисчерпаемые и возобновляемые ее запасы. Если искусственно организовать круговые циклы для различных минеральных веществ, то отпадет необходимость в их добыче. Достаточно будет того количества, которое уже находится в сфере промышленного и хозяйственного использования.

Не менее важной проблемой является и охрана недр от загрязнения, а также недопущение вредного воздействия горнопромышленных производств на окружающую среду.

Экономия ресурсов. Наиболее действенным и результативным инструментом модернизации может стать повсеместная бережливость

ресурсов. Для этого на федеральном и региональном уровне необходимо разработать комплекс мер по ресурсосбережению, иначе многострадальные муки отрасли будут усугубляться, а реформы обойдутся государству значительно дороже.

Как показывает практика, ресурсосбережение (и связанный с ним комплекс мер по созданию экономического механизма, стимулирующего этот процесс, а также условий для внедрения средств учета и потребления ресурсов, ресурсосберегающей техники и технологии, финансового обеспечения, информационной поддержки) становится все более значимым и является важным направлением модернизации.

Применение материалов нового поколения увеличивает срок эксплуатации оборудования, а также существенно сокращает затраты. Ежегодный экономический эффект за счет внедрения инновационных технологий покрывает затраты и ведет в дальнейшем к экономии ресурсов. Следует отметить, что ликвидация последствий аварий обходится в несколько раз дороже, чем вовремя проведенные профилактические работы. Такова цена неэффективной эксплуатации производственных отраслей. Так же важно совершенствовать систему транспортирования ресурсов за счет применения новых конструкций.

Принимаем во внимание, что применение новой техники может решить важнейшую задачу – экологическую. Таким образом, мы видим еще больше преимуществ использования инновации.

Для нашей страны исключительно важна проблема рационального использования ресурсов. Значительная экономия ресурсов может быть получена за счет развития системы учета и регулирования потребления ресурсов. Но практика показывает, что наиболее эффективным средством экономии ресурсов является использование приборов, а не нормативов потребления.

Таким образом, в деле экономии и сбережения ресурсов регионы достигнут заметных результатов. Реализация этих мероприятий будет способствовать не только экономии ресурсов, значительных объемов финансовых средств, но и резкому повышению качества ресурсов.

Все вышесказанное мы обобщили в нашей таблице. См. *Приложение 4*.

Заключение

Изучив обширный материал, мы выяснили, что экономический рост – проблема многоаспектная, тем более когда речь идет о нашей стране, выходящей из длительного периода революционных потрясений и стоящей перед необходимостью решать задачи глубокой структурной трансформации своей экономики, осложненной мировым экономическим кризисом.

Мы выяснили, какие факторы экономического роста выделяются экономистами, как они могут повлиять на стимулирование экономического роста, провели анализ состояния факторов экономического роста в современной России и внесли свои предложения для их лучшего использования, провели анкетирование 59 сверстников и выяснили: большинство наших сверстников осознают необходимость получения среднеспециального образования (54 чел.), реально смотрят на свою будущую заработную плату, но еще не уверены, стоит ли переезжать в поисках более высокооплачиваемой работы и быстрого карьерного роста.

Для обеспечения устойчивого роста и позитивных структурных сдвигов нужна крупномасштабная модернизация, которая будет основой нового этапа преобразований в экономике России. Проводиться она будет силами нашего поколения, ведь именно от нас зависит облик России будущего. Начинать системную работу по формированию основ устойчивого и долгосрочного развития страны, позволяющих занять достойное место в глобальной экономике, необходимо уже сейчас.

Наша работа уже используется на уроках экономики и, мы надеемся, заинтересует тех, кто интересуется перспективами развития экономики России.

Библиографический список

1. Агапова Т.А., Серегина С.В. Макроэкономика: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 1999.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2005.
3. Гукасян Г.М. Экономическая теория: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004.
4. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям. – М.: Юристъ, 2002.
5. Кэмпбелл Р. Макконелл, Стэнли Л. Брю. Экономика: Учебник. Т. 1 – М., 1992.
6. Корниенко О.В. Экономика: Учебное пособие для колледжей. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2005. – (Среднее профессиональное образование).
7. Куликов М.М. Экономическая теория: Учебник. – М.: ТК Велби; Проспект, 2006.
8. Курс экономической теории / Под. ред. М.Н. Чепуриной, Е.А. Киселевой. – Киров: АСА, 1997.

9. Носова С.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Дашко и К°, 2003.

10. Носова С.С. Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений. – М.: Гуманитарный издательский центр «Владос», 2003.

11. Сажин М.А., Чебриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: НОРМА, 2003.

12. Серяков С.Г. Экономическая теория: Микроэкономика. Макроэкономика: Конспект лекций. – М.: Юристъ, 2001.

13. Экономическая теория: Учебник / Под. ред. Н.Г. Кузнецова. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2004. – (Учебный курс).

14. Экономическая теория: Учебник / Под. ред. В.Д. Кашаева, Е.Н. Лобачевой. – М.: Юрайт-Издат, 2006.

15. Экономическая теория: Учебник / Под. ред. А.Г. Грязной, Т.В. Чечелевой. – М.: Экзамен, 2003.

16. Экономическая теория: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Под. ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Питер, 2004.

17. Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. – 2007.

18. Ершов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски // Вопросы экономики. – 2006.

19. Шевченко И.В. Предпосылки экономического роста в современной российской экономике // Финансы и кредит. – 2004. – № 9.

20. www.minfin.ru

21. www.kremlin.ru

Контактная информация

E-mail: Zajnatuhaari@rambler.ru

Contact links

E-mail: Zajnatuhaari@rambler.ru

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Экономика России – 7-я экономика мира по объему ВВП по ППС (на 2009 год).

Номинальный ВВП России за 2009 год составил 39 трлн рублей (\$1,23 трлн), ВВП по ППС – \$2,12 трлн.

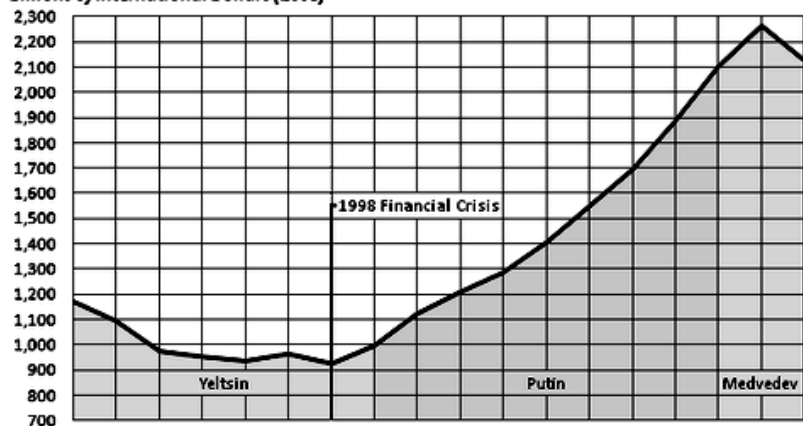
По данным на 2007 год, доля экономики России в мировой экономике – 3,2 %.

Статистика	
Положение в мире	7-е (2009 г.)
ВВП	\$1.233 трлн (Росстат, 2009 г.) \$1.229 трлн (МВФ, 2009 г.)
ВВП (ППС)	\$2.110 трлн (2009 г.)
Рост ВВП	2,9 % (I квартал 2010 г.)
ВВП на душу населения	\$8694 (2009 г.)
ВВП на душу населения (ППС)	\$14 920 (2009 г.)
Распределение ВВП	сельское хозяйство (4,1 %), охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство (4,7 %), промышленность (31,6 %), сфера услуг (63,7 %) (2007 г.)
Инфляция	5,7 % (31 мая 2010 г.)
Доля населения за чертой бедности	13,1 % (2009 г.)
Рабочая сила	76,2 млн чел. (апрель 2010 г.)
Безработица	6,8 % (июнь 2010 г.)
Распределение рабочей силы	сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство (10,2 %), промышленность (21,1 %), сфера услуг (68,7 %) (2007 г.)
Главные отрасли промышленности	металлургия, машиностроение (весь спектр производств), добыча полезных ископаемых, строительство, торговля, связь, транспорт, пищевая промышленность, деревообработка, химия

Торговые партнеры	
Экспорт	\$301,7 млрд (2009 г.)
Главные партнеры (экс.)	Нидерланды – 12,0 %, Италия – 8,3 %, Германия – 6,2 %, Белоруссия – 5,5 %, Китай – 5,5 %, Турция – 5,4 %, Украина – 4,6 %, Польша – 4,1 % (2009 г.)
Импорт	\$167,4 млрд (2009 г.)
Главные партнеры (имп.)	Китай – 13,6 %, Германия – 12,7 %, США – 5,5 %, Украина – 5,4 %, Франция – 5,0%, Италия – 4,7 %, Япония – 4,3 %, Белоруссия – 4,0 % (2009 г.)
Государственные финансы	
Государственный внешний долг	\$37,6 млрд, 3 % ВВП (1 января 2010 г.)
Внешний долг	\$471,6 млрд, 38,2 % ВВП (1 января 2010 г.)
Доходы бюджета	\$423,6 млрд (2009 г.)
Расходы бюджета	\$500,2 млрд (2009 г.)

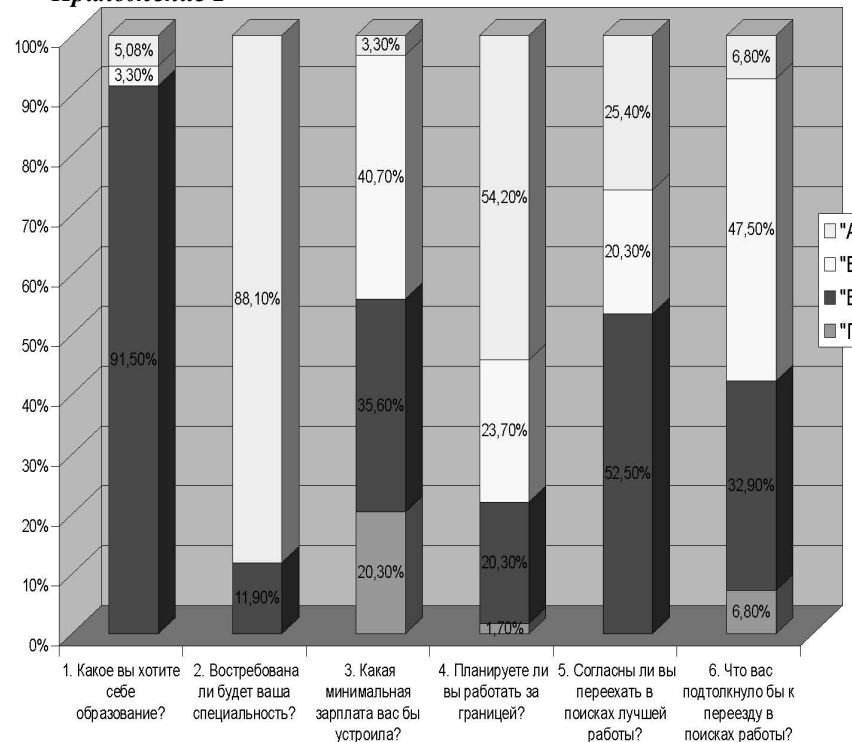
Динамика ВВП России после 1991 года

Russian GDP (PPP) Since Fall of Soviet Union
Billions of International Dollars (2008)

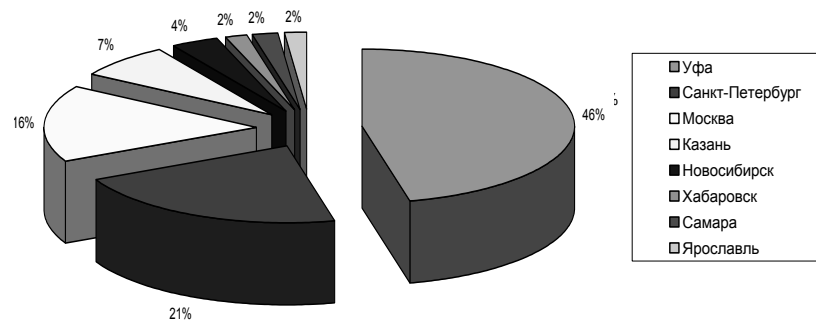


Source: International Monetary Fund (<http://www.imf.org>)

Приложение 2



В каком городе, по вашему мнению, нужно развивать современные отрасли и науку?



Приложение 3

Анализ опроса учащихся 9–10-х классов СОШ № 26

ВОПРОСЫ	ОТВЕТЫ							
	А		Б		В		Г	
	Кол-во детей	%	Кол-во детей	%	Кол-во детей	%	Кол-во детей	%
1. Какое вы хотите себе образование?	3	5,08	2	3,3	54	91,5	-	-
2. Востребована ли будет ваша специальность?	52	88,1	-	-	7	11,9	-	-
3. Какая минимальная зарплата вас бы устроила?	2	3,3	24	40,7	21	35,6	12	20,3
4. Планируете ли вы работать за границей?	32	54,2	14	23,7	12	20,3	1	1,7
5. Согласны ли вы переехать в поисках лучшей работы?	15	25,4	12	20,3	31	52,5	-	-
6. Что вас подтолкнуло бы к переезду в поисках работы?	4	6,8	28	47,5	19	32,9	4	6,8
	Уфа	Санкт-Петербург	Москва	Казань	Новосибирск	Хабаровск	Самара	Ярославль
7. В каком городе, по вашему мнению, нужно развивать современные отрасли и науку?	26	12	9	4	2	1	1	1

Приложение 4

Анализ использования факторов экономического роста России

Фактор экономического роста	Обеспеченность	Предложения для нашего государства
1. Рост количества и качества трудовых или людских ресурсов	– РФ испытывает недостаток в трудовых ресурсах (рабочих и специалистов среднего уровня, особенно технических специальностей) – переизбыток специалистов с высшим образованием (гуманитарным)	– ужесточить требования абитуриентам при поступлении – уменьшить количество коммерческих вузов – привлечь иностранных специалистов (в первую очередь из стран СНГ) на условиях знания русского профессионального языка и традиций государства
2. Увеличение объема основного капитала	– РФ в целом обеспечена основным капиталом, но: а) основной капитал устаревший, большей частью создан в 70–80-х годах. Изношенность оборудования высокая (до 70%) б) очень много долго строя, не доведенных до конца объектов, поэтому бездействующих (АЭС в г. Агидель)	– провести обновления основных фондов, так называемую модернизацию – достроить уже начатые объекты, если есть конкретная целесообразность
3. Новая техника и технологии	– новые изобретения постоянно создаются, но не внедряются, а если внедряются, то иностранными фирмами	– наукограды, где не только рождаются новые идеи, но и обеспечивается их внедрение

Фактор экономического роста	Обеспеченность	Предложения для нашего государства
4. Новое в системе управления	– бюрократия как тормозила развитие экономики РФ, так и продолжает	– смена управленческих кадров – внедрение образованной, профессиональной молодежи в органы власти
5. Разработка природных ресурсов	– РФ – самая обеспеченная страна в мире (30–40% мировых природных ресурсов), но новые месторождения находятся в труднодоступных местах (регионы Арктики, Сибири и Дальнего Востока) (газ – Штокмановское месторождение, нефть – Новая Земля)	– совершенствование способов добычи ресурсов – совершенствование их использования, экономия ресурсов

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ГРАНИ ВЗАИМОВЛИЯНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH: SIDES OF INTERFERENCE AND A MAINTENANCE PROBLEM

А.М. ИБАТУЛЛИНА,
учащаяся 10-го класса МОУ «Лицей «Содружество»
(г. Уфа, Республика Башкортостан)

A.M. IBATULLINA,
student in grade 10 MOU «Lycey «Sodrugestvo»
(Ufa, Republic Bashkortostan)

Аннотация

В данном исследовании рассмотрены проблемы экономического роста в России и показана необходимость перехода страны к устойчивому развитию. Концепция устойчивого развития охарактеризована как трехсистемная эколого-социально-экономическая модель общества, которое обеспечивает эффективность его развития в долгосрочном, межпоколенном аспекте. В рамках исследования был проведен опрос с целью выявления информированности населения о проблеме устойчивого развития России.

Abstract

In the given research problems of economic growth in Russia are examined and the necessity of the country's transition to sustainable development is showned. The conception of sustainable development is characterised as three-system eco-social-economic model of the society development which provides effectivity of its development in longferm intergenerative aspect. According to this research a survey was held to find out the level of awareness of the population on the problem of sustainable development of Russia.

Ключевые слова

1. Экономический рост
2. Устойчивое развитие
3. Ноосфера
4. Социальная устойчивость
5. Экологическая устойчивость

Keywords

1. Economic growth
2. Sustainable development
3. Noosphere
4. Social stability
5. Ecological stability

Введение

На современном этапе общественного развития в связи с истощением природных ресурсов, увеличением заболеваемости и смертности населения, возникновением генетических дефектов живых организмов за счет ухудшения состояния среды обитания экологический фактор социально-экономического развития на всех уровнях человеческого общества (глобальном, национальном, региональном, местном) становится наиболее актуальным.

Поэтому необходим новый подход к осуществлению производственно-хозяйственной деятельности, предполагающий в первую очередь отказ от до сих пор еще распространенного в России и ее регионах понимания устойчивости экономики только как ее поступательного движения, выражающегося в приросте основных макроэкономических показателей (ВРП, уровня занятости, уровня доходов населения и потребительских расходов), поскольку такой подход создает ложные ориентиры социально-экономического развития. Это и обуславливает актуальность темы исследования.

Объектом исследования является экономическое развитие России.

Предмет исследования – особенности устойчивого развития и экономического роста страны.

Цель исследования – выявить соотношение и различия процессов устойчивого развития и экономического роста страны.

Данная цель обуславливает следующие **задачи**, требующие своего решения в рамках данного исследования:

- 1) дать понятие экономического роста и устойчивого развития;
- 2) выявить особенности экономического роста в индустриальной экономике;

3) обосновать необходимость концепции устойчивого развития экономики и ее трехсистемную модель;

4) раскрыть возможности перехода России к устойчивому развитию и меры по его обеспечению;

5) выявить факторы, способствующие переходу страны к устойчивому развитию;

6) определить степень информированности населения относительно концепции устойчивого развития в ходе проведения опроса.

1. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ, ИХ ИНТЕГРАЦИЯ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

Прежде чем переходить к теме исследования, дадим определения экономическому росту и устойчивому развитию.

Под **экономическим ростом** (англ. economic growth) обычно понимают долговременную тенденцию увеличения реального объема выпуска в экономике¹.

В последние годы возникли серьезные сомнения насчет желательности экономического роста для стран, уже достигших благосостояния. В основе этих сомнений лежит ряд взаимосвязанных аргументов.

Экономический рост – это единственный реальный способ достичь справедливого распределения доходов в нашем обществе. Основным средством улучшения экономического положения бедных является повышение общего уровня доходов в результате экономического роста. Соответственно отказ от экономического роста означал бы для бедных утрату всякой возможности улучшить свое материальное положение.

Защитники экономического роста утверждают, что его замедление или прекращение не окажет автоматически благотворного влияния на человеческие ценности и не обеспечит людям «хорошую жизнь».

Противники экономического роста прежде всего озабочены ухудшением состояния окружающей среды. Они утверждают, что индустриализация и экономический рост порождают такие отрицательные явления современной жизни, как загрязнение, промышленный шум и выбросы, транспортные заторы. Также они утверждают, что проблема бедности в стране (неравенство в доходах), по существу, является проблемой распределения, а не производства. Для ее решения необходима политическая смелость и воля, а вовсе не увеличение общественного продукта.

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ. Т. 1. – 395 с.

Но многие экономисты выступают в защиту экономического роста как важной общественной цели, приводя следующие доводы. Если общество совсем откажется от экономического роста, сохраняя ВВП на постоянном уровне, ему все же придется выбирать между различными структурами производства, и этот выбор будет влиять на состояние окружающей среды и качество жизни.

Загрязнение является не столько побочным продуктом экономического роста, сколько результатом неправильного ценообразования.

Конечно же, существует серьезные проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды. Но ограничение экономического роста не решит этих проблем. Для этого разрабатывается концепция устойчивого развития.

Устойчивое развитие (англ. sustainable development) – это развитие, обеспечивающее сбалансированное решение задач социально-экономического развития на перспективу и сохранение благоприятного состояния окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения жизненных потребностей как ныне живущих, так и будущих поколений людей¹.

Таким образом, устойчивое развитие – это более широкое понятие и включает в себя как экономический рост, характеризующий экономическую устойчивость развития, так и социальные и экологические аспекты жизнедеятельности человеческого общества.

2. КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ В РОССИИ

Последние десятилетия показали, что земная биосфера в целом и ее отдельные составляющие – экосистемы различных уровней – обладают ограниченными возможностями для обеспечения своего нормального функционирования и воспроизводства в условиях чрезмерного воздействия человеческой деятельности. В связи с этим и возникает необходимость перехода России и других стран мира к устойчивому развитию, сторонниками концепции которого выступают наиболее ведущие прогрессивные организации как мирового сообщества, так и отдельных стран.

Переход к развитию предполагает поэтапное восстановление естественных экосистем до уровня, который обеспечивает устойчивость окружающей среды и при котором появляется реальная возможность существования будущих поколений людей, удовлетворения их жизненно важных потребностей и интересов.

¹ Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.

На пути движения к устойчивому развитию все страны становятся развивающимися, но не в традиционном экономическом понимании. В рамках трехсистемной модели устойчивого развития (экономика, социальная сфера, экология) важно соблюдать баланс развития по всем трем группам.

Появление взглядов на устойчивое развитие подорвало фундаментальную основу традиционной экономики – неограниченный экономический рост. Традиционная экономика утверждает, что максимизация прибыли и удовлетворение потребителей в рыночной системе совместимо с максимизацией благополучия людей и что недостатки рынка можно исправить с помощью государства. Вторая предполагает, что краткосрочная максимизация прибыли и удовлетворение потребителей приведет к истощению природных и социальных ресурсов.

Прогресс экономики приводит ко все большему учету природного фактора. С одной стороны, большинство природных ресурсов стали дефицитными. Так как природа является основой жизнедеятельности человека, ее истощение при существующих экономических отношениях негативно сказывается на социальных отношениях.

С другой стороны, оказалось, что многие возобновляемые природные блага не являются ценными, вследствие чего происходит истощение и деградация. Поэтому произошел переход к экологической экономике и экономике устойчивого развития. Процесс перехода к устойчивому развитию является глобальным, и отдельно взятая страна не может перейти на этот путь, пока у других стран будет старая система экономики. Таким образом, концепция устойчивого развития появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экологической, социальной и экологической.

Экономическая составляющая

Экономический подход к концепции устойчивости развития основан на теории максимального потока совокупного дохода Хикса–Линдаля. Эта концепция подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологических – природо-, энерго-, и материалосберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов.

Социальная составляющая

Социальная составляющая устойчивости развития ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем, в том числе на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми. Одним из аспектов этого подхода является справедливое разделение благ. Важно достижение не только внутри-,

но и межпоколенной справедливости. Формирование социально устойчивой экономической системы невозможно при наличии большой безработицы. Новая экономическая система требует переоценки прежнего отношения общества к безработице как к неизбежному злу, преодоления деформаций первого этапа и осуществления мер по сокращению безработицы.

В этой связи следует отметить, что на новом этапе преобразований намечились определенные позитивные тенденции в изменении уровня безработицы и занятости (см. табл. 1¹).

Таблица 1

Распределение численности экономически активного населения

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Численность экон. активного населения, млн чел.	71,8	71,0	71,0	71,8	73,0	73,2	74,2	74,1	75,0	75,8
В том числе: числ-ть занятых, млн чел.	62,9	64,0	64,8	65,3	66,7	67,1	68,6	69,1	70,8	70,6
В % к числ-ти экономически активного населения	87,6	90,1	91,3	91,0	91,4	91,7	92,4	93,3	94,3	93,0
Числ-ть безработных, млн чел.	8,9	7,0	6,2	6,5	6,3	5,8	5,6	4,9	4,2	5,2
В % к численности экономически активного населения	12,4	9,9	8,7	9,0	8,6	8,3	7,6	6,7	5,7	7,0

С точки зрения трудовой составляющей население страны имеет достаточную устойчивость, поскольку, как показывает табл. 1, численность занятых в экономике России ежегодно увеличивается при том, что численность безработных остается практически на одном уровне.

Экологическая составляющая

С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем. Деградация природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и утрата биологического разнообразия сокращают способность экологических систем к самовосстановлению.

¹ Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб./Росстат. – М., 2009. – 795 с.

В частности, как показывает табл. 2, валовой мировой продукт за период около 100 лет возрос почти в 400 раз, что было достигнуто за счет резкого возрастания потребления природных ресурсов (в 40 раз), существенного увеличения водопотребления (в 11 раз), роста площадей земли, нарушенных хозяйственной деятельностью (в 3 раза). Тем самым необходимо не только использование комплекса природоохранных мер, но и изменение эколого-экономического мышления, сознания и поведения людей, формирование новой эколого-экономической парадигмы.

Таблица 2

Эколого-экономические показатели изменения мировых масштабов антропогенной деятельности в XX веке

Показатель	Начало XX века	Конец XX века	Темп роста
Численность населения, млрд чел.	1,0	6,0	6
Валовой мировой продукт, млрд долл.	60	23 000	383
Потребление энергии, усл. ед.	1	12	12
Потребление пресной воды, млрд м ³	360	4000	11
Потребление чистой продукции биоты, %	1	40	40
Площади, нарушенные хозяйственной деятельностью, %	20	60	3

Единство концепций

Согласование этих различных точек зрения и их перевод на язык конкретных мероприятий – задача огромной сложности, поскольку все три элемента устойчивого развития должны рассматриваться сбалансированно. Важны также и механизмы взаимодействия этих трех концепций.

3. Возможности перехода России к устойчивому развитию

В переходе к устойчивому развитию Россия имеет ряд особенностей: наличие мало затронутых хозяйственной деятельностью территорий, составляющих 60% всей территории страны, благодаря которым Россия сможет выбиться в лидеры в переходе к новому развитию.

Многие люди слышали о проблеме устойчивого развития, так как об этом много говорится в СМИ, но не до конца понимают значение термина и не знают, что и кому необходимо предпринять для перехода к устойчивому развитию.

Это подтверждают данные опроса, проведенного в ходе исследования. Было опрошено 90 человек, проживающих в г. Уфа, столице РБ. Среди них: руководители предприятия, преподаватели, врачи. 69% опрошенных знакомы с понятием «устойчивое развитие» и определяют его в основном как непрерывное, поступательное, прогрессивно направленное развитие региональной экономики (56,5%). Кроме того, есть и такие подходы к устойчивому развитию, что это эффективное развитие (39%) и бескризисное развитие (30%) (см. диагр. 1).

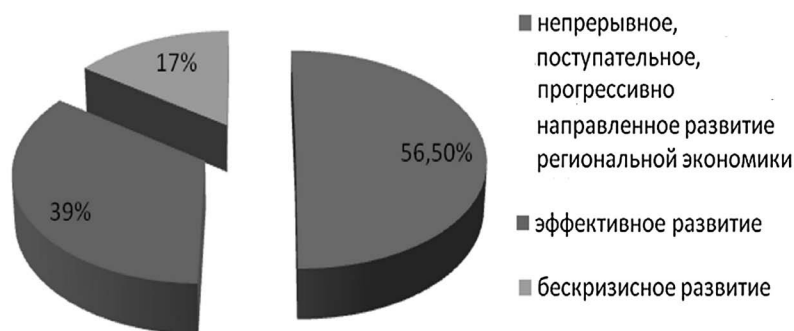


Рис. 1. Ответы респондентов на вопрос «Что такое устойчивое развитие»

Только 8,6% определяют устойчивое развитие как ноосферное развитие экономики. При этом респонденты указывают, что важнейшими факторами, определяющими взаимодействие обеспечения устойчивого развития, являются:

- 1) создание соответствующих учреждений, осуществляющих реализацию модели устойчивого развития в регионе;
- 2) наличие законодательства, соответствующие мероприятия региональной политики;
- 3) оптимизация процесса воспроизводства основных фондов в регионе.

И на вопрос «Что необходимо предпринять и кому?» некоторые опрошенные не дали четкого ответа (60%), а остальные предположили следующее:

- органам государственной власти совместно с руководителями предприятий, населением и СМИ создать модель устойчивого развития в РБ и под контролем органов государственной власти реализовать принятую модель;
- органам государственной власти необходимо принять соответствующие законы;

- органам государственной власти уменьшить число коррупционных лиц;
- проведение нескольких реформ в сфере образования, в частности: более доступное высшее образование;
- глобальная модернизация общества и экономики на основе ноосферного принципа.

Но, кроме этого, можно сделать следующее:

- 1) оказывать поддержку отстающим странам в развитии эффективных научно-технических учреждений и проведении исследовательской деятельности, способным развиваться и адаптироваться к уровню технологий мирового класса;
- 2) создать благоприятные условия на региональном, субрегиональном, национальном и местном уровнях для достижения устойчивого экономического роста и устойчивого развития, а также поддержки стабильности и безопасности, урегулирования и предупреждения конфликтов, демократии, благого управления, уважения прав человека и основных свобод;
- 3) оказывать финансовую и техническую поддержку в укреплении потенциала отстающих стран в области проведения законодательной политики и институциональной реформы окружающей среды в целях устойчивого развития, а также в проведении оценок воздействия на окружающую среду и в необходимых случаях проведении переговоров и осуществлении многосторонних соглашений в области окружающей среды.

Заключение

Проведя данное исследование, можно прийти к следующим выводам:

- 1) Экономический рост на современном этапе не может считаться эффективным из-за того, что не учитывается загрязнение окружающей среды, влияние экономики на отдельных людей и на все общество в целом.
- 2) Устойчивое развитие – это единство концепций: экономической, социальной, экологической, укрепляющее нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей.
- 3) Необходимость устойчивого развития связана с тем, что предполагает гармоничное сочетание экономического роста, социальной устойчивости и функционирующих экосистем.
- 4) Россия может перейти к устойчивому развитию, если будет эффективная отраслевая структура экономики, условия для разработки и внедрения инноваций в регионе, оптимизация процесса воспроизводства основных фондов в регионе.
- 5) Для этого органам государственной власти необходимо уменьшить число коррупционных лиц, принять соответствующие законы,

поддерживать малый бизнес. А руководителям предприятий объединиться с органами государственной власти, средствами массовой информации, населением и создать модель устойчивого развития, и реализовать принятую модель.

Библиографический список

1. Браун Л.Р. Экоэкономика: Как создать экономику, оберегающую планету / Вступ. слово В.И. Данилова-Данильяна; Пер. с англ. – М.: Весь мир, 2003. – 348 с.
2. Золотухина А.В. Устойчивость и инновационное развитие современной экономики: региональный аспект: Монография. – М.: Палеонтип, 2007. – 148 с.
3. Колосов А.В. Устойчивое развитие хозяйственных систем: Учебное пособие. – Издание второе. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 270 с.
4. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учеб. пособие для студ. вузов / Рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидорович. МГУ им. М.В. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 1040 с.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ. Т. 1. – 395 с.
6. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
7. Проблема устойчивого развития России в свете научного наследия В.И. Вернадского: Сборник докладов Международного симпозиума / Отв. ред. А.И. Ревякин. – М., 1997. – 192 с.
8. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795 с.

Контактная информация

450075, г. Уфа, МОУ «Лицей «Содружество»
Орджоникидзевского района городского округа
г. Уфа, Респ. Башкортостан
Тел.: (347) 284-82-07

Contact links

450075, Ufa city, Municipal educational
establishment «Lycey «Sodrugestvo».
Ordjonikidze district of Ufa city,
Republic Bashkortostan,
Tel.: (347) 284-82-07

КАСТОМИЗАЦИЯ И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК БИЗНЕС-ИДЕЯ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

CUSTOMIZATION AND PERSONALIZED MARKETING AS A BUSINESS IDEA FOR RUSSIAN COMPANIES

Е.А. КОЗЛОВА,

учащаяся 11-го класса ГОУ «ЦО «Царицыно» № 548 (г. Москва)

E.A. KOZLOVA,

student in grade 11 SEI «EC «Tsaritsyno» № 548 (Moscow)

Аннотация

Работа посвящена кастомизации и персонализированному маркетингу как актуальным вопросам современного российского потребительского рынка, проведен подробный анализ востребованности кастом-продуктов. На конкретных примерах рассмотрены различные сектора рынка, в которых кастомизация может быть успешной, проанализированы факторы, влияющие на это. Автором предложен и подробно рассмотрен алгоритм оценки бизнес-идеи по созданию, внедрению и доведению до потребителя нового кастом-продукта. При написании работы использованы методы группового фокусированного интервьюирования респондентов, системного анализа статистических данных и результатов собственного проведенного опроса.

Abstract

Customization and personalized marketing are considered as the urgent problems of modern consumer market in Russia. The need of custom products is analyzed in detail. Customization is examined in concrete situations in different market segments, where customization must succeed. Moreover, the factors, which influence it, have been thoroughly studied. The assessed algorithm of a business idea in creating and promoting a new custom product is suggested. The group focused custom interview method, the system analysis of the statistical date and the results of the self-done private survey are used.

Ключевые слова

1. Кастомизация и персонализированный маркетинг
2. Новые маркетинговые идеи
3. Эффективное развитие российских компаний

Keywords

1. Customization and personalized marketing
2. New ideas in marketing
3. An effective development of russian business companies and enterprises

Введение

В настоящее время завершается вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Это означает для российских компаний ужесточение конкурентной среды на рынке за счет прихода на него новых западных компаний, имеющих четкие маркетинговые стратегии и бизнес-планы. Нашим фирмам, чтобы удержаться на плаву и сохранить свой бизнес, необходимо воспользоваться новыми маркетинговыми идеями.

Одной из таких бизнес-идей, отражающей потребности современного российского потребительского рынка, является кастомизация и персонализированный маркетинг. Суть подхода состоит в создании продуктов, услуг или маркетинговых решений, подходящих только для конкретной целевой аудитории потребителей. Кастомизация подгоняет стандартный продукт под потребности конкретного клиента. Вершиной кастомизации является персонализированный маркетинг, создающий у потребителя ощущение выполнения работы лично для него. Современные потребители хотят получать персонализированные продукты, учитывающие их пожелания. Перед российскими компаниями, которые не могут игнорировать эту тенденцию, встает дилемма: как исполнить пожелания каждого потребителя, не разорившись при этом, то есть как сократить производственные издержки широкой линейки товаров с различными характеристиками.

Цель работы состоит в намерении разобраться, какие именно и каким образом кастом-продукты будут у нас востребованы.

В своей работе я использую методы группового фокусированного интервьюирования респондентов, системного анализа статистических данных и результатов проведенного мною опроса.

**КАСТОМИЗАЦИЯ КАК БИЗНЕС-ИДЕЯ
ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

Отмечу: кастомизация не является чем-то инновационным. Наоборот, с нее начался рынок: одежда шилась портными по индивидуаль-

ному заказу, ювелирные украшения, мебель и прочее изготавливались персонально под клиента. Когда рынок достиг определенной зрелости, он перестроился на другой вид маркетинга, ориентированный на оптимизацию производства и снижение издержек. На время кастомизация оказалась менее востребованной. Но теперь стали говорить о ее возвращении.

Развитие и насыщение рынка сказывается на психологии потребителя. Среди многообразия товаров и услуг покупатель ищет то, что отвечало бы его стремлению к самореализации. В мегаполисах уже сформировалась потребительская прослойка, которая является целевой аудиторией для кастомизированных продуктов. Эти люди не желают приобретать типовые вещи.

Чем выше уровень благосостояния людей, тем сильнее их желание персонализировать свои приобретения.

Автомобильный и компьютерный бизнес сегодня, пожалуй, наиболее продвинуты в плане кастомизации. Эксперты уверены в том, что, когда покупатели вовлечены в процесс создания товара и настраивают различные опции специально под себя, он приобретает для них дополнительную ценность.

Кастомизация одинаково хорошо применима как при крупных приобретениях, так и при реализации товаров повседневного спроса. Кастомизировать можно любой товар и тем более услугу. Например, у продуктов питания можно менять рецептуру, фасовку, делать индивидуальную упаковку и т.д.

Кастомизация необязательно затратна. Всегда можно найти недорогие способы персонализировать продукт. Просто они требуют креативного подхода.

Большие возможности в использовании кастомизации имеют российские предприятия среднего и малого бизнеса, что особенно актуально в наше нестабильное время. В связи с ограниченным составом сотрудников и различных служб им проще выстроить эффективные коммуникационные связи между своими подразделениями. Конечно, в отличие от крупных компаний они не могут себе позволить серьезные маркетинговые исследования своего сегмента рынка, создание и продвижение дорогостоящих бизнес-стратегий. Да им этого и не нужно. Ограниченные объемы производства малого бизнеса, требующие сравнительно небольших инвестиций, использование, как правило, универсального оборудования, позволяющего при необходимости быстро перенастроить производство, мобильность небольших фирм позволяют им спокойно существовать и развиваться. В целом финансовые риски компаний среднего и малого бизнеса ниже, чем страте-

гические просчеты крупных компаний. А грамотное создание и использование кастом-продуктов создает им конкурентное преимущество перед крупными компаниями во многих сегментах российского бизнеса. Проанализировав, я обобщила возможности успешной кастомизации в различных секторах российского рынка. Во многих из них кастом-продукты уже используются.

Сектора рынка	Области применения кастомизации
Компьютерная техника	Изготовление компьютера для конкретного пользователя или решаемых задач (быстродействие, память, приводы, внешний интерфейс и др.), различное оформление внешнего вида и формы, изменение функциональности.
Автомобили	Широкий диапазон изменения функциональности для конкретного заказчика: выбор цвета, двигателя, трансмиссии, дополнительных опций. Тюнинг автомобиля: оригинальное внешнее оформление (аэрография), увеличение мощности двигателя, изменение формы кузова, добавление видео-, аудиосистем.
Мебель	Изготовление мебели по индивидуальному заказу (мягкая мебель, шкафы-купе и пр.) составление гарнитуров из модулей, добавление новых декоративных элементов. Различные услуги по сборке, послегарантийному обслуживанию.
Мобильная техника (телефоны, плееры и др.)	Изменение внешнего вида (цвет, надписи, наклейки и пр.), режимов пользовательского меню, дополнительные опции.
Одежда	Индивидуальный пошив, подгонка готового изделия под заказчика, добавление новых оригинальных элементов и пр.
Сувенирная продукция, канцелярские товары	Нанесение оригинальных логотипов, индивидуальная упаковка.

Сектора рынка	Области применения кастомизации
Кожгалантерея, обувь	Индивидуальный пошив, изменение цвета, формы и пр., добавление оригинальных декоративных элементов.
Продукты питания	Изготовление изделий под заказчика (торты, пицца и пр.), расфасовка по требованию заказчика, индивидуальные этикетки и надписи, изменение рецептуры продукта и пр.
Строительство, ремонт	Строительство по индивидуальным проектам, авторские дизайн-проекты и пр.
Банки	Персональное обслуживание клиента, услуги интернет-банкинга и прочие персонализированные банковские продукты.
Туризм, экскурсии	Разработка и предложение индивидуальных и групповых программ туров, экскурсий и отдыха.
Средства массовой информации	Полное изменение всего издания, кастомизация обложки, рубрик, таблоида издания, его тематической наполняемости.

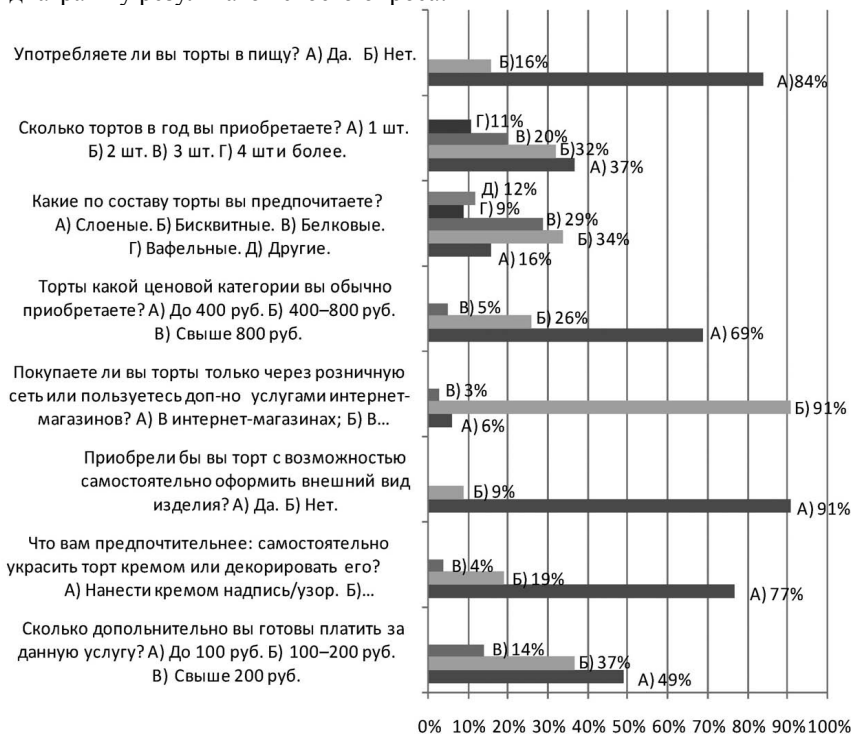
АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ БИЗНЕС-ИДЕИ

В качестве примера попробую выдвинуть и обосновать свою бизнес-идею. Предположим: я владею действующим цехом по производству десерта. Задача: внедрив бизнес-идею, наладить выпуск и реализацию тортов, позволяющие мне расширить рынок сбыта продукции, раздвинуть целевую аудиторию покупателей и увеличить прибыль. **Суть моей бизнес-идеи:** наладить изготовление и реализацию тортов без оформления верхнего коржа, позволяющих покупателю самому оформлять внешний вид изделия в соответствии со своими целями и эстетическим вкусом. Прилагать к незаконченному торту емкости с готовым кремом, тертым шоколадом, кокосовой стружкой и пр.

Естественно, вначале я должна понять, имеет ли моя бизнес-идея шансы на успех. Для этого проведу ее анализ:

1. Реализация кастом-тортов укладывается в рамки традиционного для нас рынка десертной продукции. Их продвижение не требует фор-

мирования у покупателей других стандартов потребления, создания нового рынка. Для того, чтобы более подробно понять, что мне производить и сколько, я провела групповой фокусированный опрос покупателей в двух гипермаркетах системы «Ашан» («Ашан–Белая Дача» и «Ашан» в ТЦ «Тройка»). Мной опрошено 106 респондентов, 89 из которых ответили положительно на первый вопрос. Им я и задала следующие предварительно подготовленные вопросы. Далее привожу диаграмму результатов своего опроса:



По результатам опроса делаю следующие выводы:

- Подавляющее большинство потенциальных потребителей покупают и едят торты, лишь небольшая их часть отказалась от их употребления.
- Кастомизированные торты рынком востребованы. Большинство потребителей хочет их покупать, понимая их конкурентное преимущество над стандартными тортами, и готово за это платить дополнительно 25% стоимости и выше.
- Кастомизированные торты нужно реализовывать в первую очередь через традиционную розничную сеть. Параллельные продажи

через интернет-ресурсы, особенно тортов премиум-класса, дадут дополнительную прибыль.

• Сегментируя кастом-торты и минимизируя риски начального этапа производства, следует начинать выпуск с бисквитных и белковых тортов в начальном и среднем ценовых сегментах, постепенно расширяя ассортиментную и стоимостную линейку.

В качестве основного инструмента персонализации покупатели в первую очередь хотят иметь возможность самостоятельно оформлять торт, делая надписи и рисунки кремом.

2. Удачно кастомизировать можно лишь тот продукт, емкость рынка которого очень велика. Из разговоров со специалистами я узнала, что емкость московского рынка в среднем составляет около 4 500 000 штук тортов в год. Основной сезон длится с конца октября по конец апреля. Этой информации мне хватает, чтобы сделать вывод: рынок тортов достаточно емкий, следовательно, я не вижу ограничений в возможности наладить устойчивый сбыт своих кастом-тортов.

3. Для успешного выпуска кастом-продукта вижу необходимость создания отдельной команды, состоящей из представителей всех служб, участвующих в производстве и реализации продукции: от производителей до менеджеров по продажам. Из рассмотренного примера я хочу сделать следующий вывод.

Организация скоординированной команды, решающей общую задачу, четкое формулирование бизнес-идеи, создание понятного и нужного потребителю кастом-продукта, опирающегося на большой и традиционный для него рынок, сегментация и понимание потребностей покупателей – вот те факторы, которые позволят нашим компаниям не только выжить в условиях нестабильности и усиления конкурентного давления, но и расширить производство.

Заключение

На основании проведенного анализа я пришла к следующим выводам:

1. Эпоха кастомизации приходит на смену эпохе массового производства. Современники ценят выше всего свою индивидуальность. И компании вынуждены с этим считаться. Сегодня наиболее успешны те, кому удастся максимально удовлетворить персональные запросы клиентов с наименьшими издержками.

2. Рентабельность кастомизации напрямую зависит от оперативной и слаженной работы всех отделов корпорации. Важнейшим условием является налаженная связь и координация между производственными командами, маркетологами и sales-менеджерами.

3. Успех не в уникальности предлагаемого кастом-продукта, а в точном попадании в круг потребностей рыночного сегмента.

4. Сегодня обслуживание не менее значимо, чем продажи. Добавив услугу к товару, производитель обеспечивает ему дополнительные преимущества в глазах покупателей.

5. Различные варианты кастомизации можно продумать практически для любой сферы деятельности, особенно много возможностей открывается для российских предприятий среднего и малого бизнеса.

Кризис заставляет многие российские фирмы интересоваться развитием новых направлений бизнеса, и кастомизация является удачным вариантом бизнес-идеи. Она становится одним из способов ухода от конкурентного давления, усиления своей рыночной позиции, привлечения внимания потребителей. Кастомизация определяет более высокую ступень рыночных отношений, влияющую на уровень развития производства, а следовательно, в целом и на экономический рост России.

Библиографический список

1. Баракшина Т. Что такое кастомизация и персонализированный маркетинг. – www.rus.bazisgroup.com.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., Прогресс, 1981.
3. Гилмор Дж., Пайн Дж. Аутентичность. Чего по-настоящему хотят потребители. – СПб.: Изд-во «BestBusinessBooks», 2009. – С. 347.
4. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – 1-е изд. – Изд-во «Питер». – 2006.
5. Китчен Ф., Шульц Д., Ким И., Хан Д. Интегрированные маркетинговые коммуникации: будут ли они когда-нибудь приняты (и поняты) рекламными и PR-агентствами. – Изд-во «Маркетинг-дайджест», № 2, 2005.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М.: Ростинтэр, 1996. – С. 704.
7. Сычева А. Кастомизация = коммуникация. Потребители хотят получать продукт «для себя», www.E-xecutive.ru.

Bibliographical list

1. Barakshina T. What does Customization and Personalized Marketing Means? www.rus.bazisgroup.com.
2. Veblen Th. The Theory of the Leisure Class. – Moscow, Progress, 1981.
3. J. Gilmore, J. Pine. Authenticity: What Consumers Really Want. – SPb, «BestBusinessBooks», 2009. – P. 347.
4. J.J. Lamben. The management focused on the market. – 1st edition. – SPb.: «Piter», 2006.

5. Kitchen F., Schultz D., Kim I., Han. D. Integrated marketing communications: will PR agencies ever get (or understand) it. – Marketing digest № 2, 2005.

6. Ph. Kotler. Principles of Marketing. – Moscow: Rosinter, 1996. – P. 704.

7. Sytcheva A. Customization=communication. Customers want to get the product for their own self, www.E-xecutive.ru.

Контактная информация

115569, г. Москва, ГОУ «Центр образования № 548 «Царицыно»

Тел.: 8 (965) 375-42-48

E-mail: experance@yandex.ru

Contact links

115569, Moscow,

State Educational Institution «Education Center 548 «Tsaritsyno»

Tel.: 8 (965) 375-42-48

E-mail: experance@yandex.ru

ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

HEALTH TOURISM IN THE ORENBURG AREA AS THE FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

А.В. БЕЛОВА,

учащаяся 10-го класса МОУ «Лицей № 3» (г. Оренбург)

A.V. BELOVA,

student in grade 10 MOU «Lyceum № 3» (Orenburg)

Аннотация

Оренбург – крупный индустриальный центр, занимающий ведущее место в области по уровню промышленного развития, известный своими уникальными особенностями не только в России, но и в Европе.

Совокупность объектов природного и историко-культурного наследия составляет немалый потенциал для развития индустрии туризма и социально-экономической обстановки в Оренбургской области. По этой причине нами была выбрана данная тема – «Оздоровительный туризм в Оренбургской области как фактор экономического развития региона».

Работа дает целостную картину об историко-культурном потенциале Оренбургской области; об ее природно-рекреационных ресурсах; об оздоровительном туризме в Оренбуржье и перспективах развития в данной сфере.

Объект исследования: Соль-Илецкий оздоровительный комплекс как один из видов данной отрасли туризма.

Цель исследования: исследовать Соль-Илецкий оздоровительный комплекс, его возможности для развития туризма и правильное использование в туристической деятельности.

Задачи исследования:

1. Изучить особенность Соль-Илецкого оздоровительного комплекса, выделить бальнеологические свойства озера Развал.

2. Изучить отношение оренбуржцев к созданию данного туристического маршрута.

3. Разработать оздоровительно-туристический маршрут по Соль-Илецкому району.

Abstract

Orenburg – a major industrial center, which occupies a leading position in the field in terms of industrial development, known for its unique features, not only in Russia but also in Europe.

The collection of objects of natural, historical and cultural heritage is considerable potential for the development of tourism and socio-economic situation in the Orenburg region. For this reason we chose this theme – «Health tourism in the Orenburg area as the factor of economic development of regional».

This work gives a complete picture of the historical and cultural potential of the Orenburg region, about its natural and recreational resources; of wellness tourism in the Orenburg region and prospects for development in this area.

The object of study: Sol'-Iletsk Health Center as one of the species of the tourism industry.

The purpose of the study: To investigate the Sol'-Iletsk health center, its opportunities for tourism development and proper use of tourist activities.

Research objectives:

1. To study the feature of Sol'-Ileck health complex, select balneological properties of lake «Razval».

2. Explore the attitude of the inhabitants of Orenburg to the creation of the tourist route.

3. Develop the health-tourist route on the Sol'-Iletsk area.

Ключевые слова

1. Оренбург
2. Соль-Илецк
3. Россия
4. Европа
5. Азия
6. Река Урал
7. Озеро Развал
8. Туризм
9. Экономика
10. Бизнес
11. Политика

12. Инвестиции
13. Бюджет
14. Информация
15. Потенциал
16. Маршрут
17. Прибыль
18. Инфраструктура
19. Индустрия
20. Культурный комплекс «Национальная деревня»

Keywords

1. Orenburg
2. Sol-Iletsk
3. Russia
4. Europe
5. Asia
6. Ural River
7. Lake Razval
8. Tourism
9. Economics
10. Business
11. Politics
12. Investments
13. Budget
14. Information
15. Potential
16. Route
17. Profit
18. Infrastructure
19. Industry
20. Cultural complex «National Village»

ВВЕДЕНИЕ + ГЛАВА 1.

СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

1.1. Привлекательность Оренбургского региона как крупного туристического центра

Оренбург – крупный индустриальный центр, занимающий ведущее место в области по уровню промышленного развития, известный своими уникальными особенностями не только в России, но и в Европе.

Оренбург – это и река Урал, третья по своей длине река Европы, это и музеи истории города, это и архитектурные здания и постройки, и множество разнообразных исторических памятников и достопримечательностей. Оренбург – это культурный центр, объединяющий представителей разных народов и их традиций.

Оренбуржье – край удивительного разнообразия климатических условий. Расположение Оренбургской области на стыке двух частей света – Европы и Азии, – на границе природных зон – леса и степи, гор и равнин – обусловило своеобразие ее природы и экономического развития.

Совокупность объектов природного и историко-культурного наследия составляет немалый потенциал для развития индустрии туризма и социально-экономической обстановки в Оренбургской области. По этой причине нами была выбрана данная тема – «Оздоровительный туризм в Оренбургской области как фактор экономического развития региона».

Целью данной работы является исследование Соль-Илецкого оздоровительного комплекса, его возможностей для развития туризма и правильного использования в туристической деятельности.

Перед нами были поставлены следующие задачи:

1. Изучить особенность Соль-Илецкого оздоровительного комплекса, выделить бальнеологические свойства озера Развал.
2. Изучить отношение оренбуржцев к созданию данного туристического маршрута.
3. Разработать оздоровительно-туристический маршрут по Соль-Илецкому району.

1.2. Стратегии социально-экономического развития Оренбургской области до 2030 года

Туризм – это временные выезды (путешествия) людей в другую страну или местность, отличную от места постоянного жительства, на срок от 24 часов до 6 месяцев в течение одного календарного года или с совершением не менее одной ночевки в развлекательных, оздоровительных, спортивных, гостевых, познавательных, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, оплачиваемой из местного источника.

Обычно туризм подразделяют на два вида: рекреационный туризм и деловой туризм.

Туризм, как экономическое и социальное явление, многогранен. Рассматривая туризм как отрасль экономики, можно смело сказать, что это отрасль будущего для многих регионов нашей страны – России.

Вопросы международной политики по туризму занимают важное место приграничных регионов, в частности Оренбургской области.

Туристический бизнес в нашей стране находится в стадии глубоких структурных преобразований, институционального становления, формирования межотраслевых и внешнеэкономических связей. Создаются специальные министерства, программы, стратегии, способствующие развитию индустрии туризма, как в стране, так и в нашем регионе.

Ожидаемые от внесенных преобразований результаты позволят:

- организовать обмен опытом работы в сфере развития туризма;
- разработать международные маршруты;
- практиковать обмен информацией;
- привлечь инвестиции в сферу туризма;
- развивать выездной туризм;
- увеличить доходную часть бюджетов всех уровней от увеличения предприятий туристической и смежных с ними отраслей.

Можно уверенно утверждать, что туризм уже во втором десятилетии XXI века будет ключевой отраслью в экономике нашей страны, будет все более активно влиять на все основные сферы человеческой деятельности и формировать все более значительную долю валового регионального продукта нашей Оренбургской области.

Кроме чувства здорового патриотизма рост внутреннего туризма влечет за собой изменение самого облика экономики Оренбургской области от имиджа сугубо сырьевой территории на образ гостеприимного региона, который может создать все условия для любого вида отдыха, поскольку для развития туристической отрасли Оренбургская область обладает высоким потенциалом.

ГЛАВА 2.

ОБОСНОВАНИЕ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРА «КРИСТАЛЛ»

2.1. Отношение оренбуржцев к созданию оздоровительно-туристического маршрута с центром в Соль-Илецке

Разрабатывая проект, мы решили выяснить отношение оренбуржцев к созданию оздоровительно-туристического маршрута с центром в Соль-Илецке путем проведения социологического опроса на основе анкетирования учащихся 9–11-х классов МОУ «Лицей № 3» в возрасте 14–18 лет и работников ММУЗ МГКБ им. Н.И. Пирогова в возрасте 25–55 лет.

Согласно проведенному социологическому опросу мы убедились, что население Оренбургской области нуждается в создании нового, более высокотехнологичного и комфортного оздоровительно-туристического маршрута.

2.2. Социально-экономическое обоснование оздоровительно-туристического маршрута «Кристалл»

Как было сказано ранее, Оренбуржье имеет немалый потенциал для развития индустрии туризма. Поэтому мы решили разработать оздоровительно-туристический маршрут, который познакомит туристов с культурой и культурно-историческими достояниями Оренбуржья, с климатическим разнообразием в регионе, с рекреационно-оздоровительными объектами области на примере озера Развал в Соль-Илецке. Оздоровительно-туристический маршрут «Кристалл» будет:

- способствовать социальной, экономической и культурной интеграции людей;
- знакомить их с особенностями Оренбуржья;
- благоприятно воздействовать на экономику Оренбургской области, принося дополнительную прибыль;
- привлекать инвесторов в туристический бизнес для дополнительных капиталовложений, способствующих усовершенствованию и развитию инфраструктуры и туристической сферы, как в регионе, так и в стране в целом.

2.3. Разработка оздоровительно-туристического маршрута «Кристалл»

Наш маршрут будет проходить в таком направлении:

Оренбург, сбор туристов в гостинице на базе культурного комплекса «Национальная деревня» → Оренбургская область, Татьянин родник (трасса Оренбург – Соль-Илецк) → Соль-Илецкий район, посещение бахчевых плантаций с дегустацией (в соответствующее время года) → Соль-Илецк, туристический комплекс «Кристалл» на базе озера Развал.

Коротко о каждом.

Культурный комплекс «Национальная деревня».

«Национальная деревня» – парк-музей, в котором представлены подворья 10 различных национальностей. На его территории регулярно проводятся культурные мероприятия, способствующие культурному развитию местного и приезжего населения.

Татьянин родник.

На границе между Оренбургским и Соль-Илецким районами, на 40-м км автодороги Оренбург – Соль-Илецк, находится святое место – Татьянин родник, расположенный близ села Светлогорского. Ранее он носил название «Светлогорский родник», но коллектив областного комитета по водному хозяйству в 1998 году ходатайствовал о переименовании Светлогорского родника в Татьянин – в память о безвре-

менно ушедшей из жизни 5 января 1998 года председателе комитета Мирошниченко Татьяны Григорьевны. С тех пор родник стал именоваться «Татьяниным». Вода в нем широко славится своей прохладой, чистотой и целебными свойствами.

Бахчевые плантации в Соль-Илецком районе.

Соль-Илецк славится также успехами в земледельческой отрасли – здесь выращивают хлеб, а еще отличные сладкие арбузы и дыни, которые содержат в себе множество полезных и жизненно важных для человека витаминов и минералов.

Их разводят на специальных бахчевых плантациях близ города, посевы которые каждый турист может попробовать и приобрести выращиваемую там продукцию. Однако стоит заметить, что арбузы и дыни растут только в определенный сезон (с середины августа до середины сентября ежегодно).

Туристический комплекс «Кристалл» на базе озера Развал в Соль-Илецке.

Опорной точкой нашего оздоровительно-туристического маршрута станет туристический комплекс «Кристалл» на базе озера Развал в Соль-Илецке. Он будет включать в себя: 6 коттеджей, 3 гостевых дома, гостиничный корпус, административный корпус, лечебный корпус; ресторан, столовую, летний бар; конференц-зал; крытую площадку для дискотек, 2 бильярдных зала, 2 открытые спортивные площадки, русскую баню с бассейном, прогулочную зону.

Оздоровительно-туристическая программа рассчитана на 7 дней:

(более подробно ознакомиться с ежедневным расписанием программы можно в оригинале предоставленной мною работы).

Для организации вышеописанного маршрута необходимо провести ряд мероприятий, нацеленных на то, чтобы заинтересовать потребителя. Таких как:

- развитие инфраструктуры;
- формирование современной маркетинговой системы продвижения.

Мы считаем, что для этого необходимо использовать следующие источники финансирования:

- выделение средств из федерального бюджета на создание и развитие оздоровительно-туристических маршрутов;
- привлечение инвестиций крупного, среднего и малого бизнеса России и зарубежных государств в развитие инфраструктуры культурно-оздоровительного туризма;
- привлечение средств местного бюджета;
- накопление средств в самом туристическом бизнесе;

- средства из благотворительного фонда, созданного для поддержки данного оздоровительно-туристического маршрута.

Заключение

В заключение хотелось бы отметить, что в условиях неустойчивой экономической обстановки и безработицы культурно-оздоровительный туризм является одним из перспективных видов туризма, который можно и нужно развивать. Конечно, для его развития потребуются некоторые капиталовложения, но предполагаемая популярность данного оздоровительно-туристического маршрута оправдывает эти затраты. Не стоит забывать, что занятость людей в рамках культурно-оздоровительного маршрута «Кристалл» поможет пойти по пути решения такой проблемы, как безработица, обеспечив для населения дополнительные рабочие места. Также данный тур улучшит инфраструктуру Соль-Илецка, принесет дополнительную прибыль в бюджет и, по мере увеличения своей популярности, привлечет инвесторов в туристическую сферу Оренбуржья, способствуя развитию экономической обстановки региона и страны в целом.

Таким образом, можно утверждать, что мы достигли цели, поставленной в начале работы, и выполнили все поставленные задачи.

В начале нами была предложена гипотеза о том, что оздоровительно-туристический маршрут «Кристалл» может стать наиболее перспективным туристическим маршрутом в Оренбургской области и положительно повлиять на социально-экономическую жизнь региона. Проанализировав уровень туристической сферы в Оренбуржье и потенциал для развития индустрии туризма, изучив социально-экономическую обстановку региона, проведя исследование среди населения, мы подтвердили предложенную нами гипотезу.

Библиографический список

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. – М.: Аспект Пресс, 2001.
2. Воскресенский В.Ю. Международный туризм: Учеб. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2006.
3. Гуляев В.Г. Организация туристической деятельности. – М.: Нолидж, 1998.
4. Зорина И.В., Каверина Т.П. Туризм как вид деятельности: Учебник для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2001.
5. Чудновский А.Д. «Туризм и гостиничное хозяйство» – М.: Экмос, 2000.

Список используемых интернет-ресурсов

1. Газета «Вечерний Оренбург»: Татьяна родник (архив). – <http://www.vecherniyorenburg.ru/arhiv/70/3402/>
2. Озера города Соль-Илецк. – http://info.russ.ru/14/2328_1.html
3. Соленое озеро Развал в Соль-Илецке. – http://www.orenobl.ru/priroda/oz_razval.php
4. Соль-Илецк. Противопоказания и показания лечения на курорте. – http://www.vyborizh.ru/sol-iletsk/protivopokazaniya_i_pokazaniya_sol-iletsk/
5. Туризм в Оренбурге. Отдых в Оренбурге и Оренбургской области. – <http://otdih56.ru/>
6. Туризм в Оренбургской области. – <http://www.orenobl.ru/turizm.php>
7. Туризм в Оренбуржье. – <http://orenturizm.ru>

Контактная информацияE- mail: nbelova94@mail.ru**Contact links**E- mail: nbelova94@mail.ru**ПРИЛОЖЕНИЕ****Схема оздоровительно-туристического маршрута «Кристалл»****Культурный комплекс «Национальная деревня» в Оренбурге****Бахчевая плантация в Соль-Илецком районе****Татьянин родник (40-й км автодороги Оренбург – Соль-Илецк)**



Бильярдный зал
на базе
туристического
комплекса
«Кристалл»

Озеро
Развал
в Соль-
Илецке



Коттедж на базе
туристического
комплекса
«Кристалл»

Массажный
кабинет на базе
туристического
комплекса
«Кристалл»



ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГОСУДАРСТВА

THE EDUCATION IMPROVEMENT OF QUALITY AS THE NECESSARY FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF THE STATE

П.А. МАТВЕЕВА,

*студентка 3-го курса Московского областного
гуманитарного колледжа (г. Серпухов, Московская область)*

P.A. MATVEEVA,

*3th-year student of the Moscow Regional Humanitarian College
(Serpukhov, Moscow region)*

Аннотация

В работе рассматриваются зависимость состояния экономики от качества образования и факторы, влияющие на экономическое развитие общества. Также отмечены положительные тенденции профессионального образования, но акцент сделан на ряде негативных явлений, преодоление которых предполагает постановку и решение ряда приоритетных задач развития системы образования.

Abstract

The paper examines the impact of the quality of education at the state of the economy and the factors affecting the economic development of society. Also noted the positive trends of professional education, but emphasis is placed on the number of negative phenomena, which involves overcoming formulation and solution of a number of development priorities of the education system.

Ключевые слова

1. Человеческий капитал
2. Качество образования
3. Проблемы системы образования
4. Пути повышения качества образования

Keywords

1. Human capital
2. The quality of education
3. The problems of the education system
4. Ways of improvement of quality of education

Введение

Основная задача современного общества и государства – это достижение стабильно высоких темпов социально-экономического развития страны, и любые реформы, касающиеся какой бы то ни было отрасли, должны быть приоритетно подчинены решению этой задачи. Для того чтобы решить эту задачу, необходимо иметь квалифицированных специалистов во всех областях, а это можно обеспечить только высококачественным образованием.

Целью работы является проведение анализа и выявление влияния качества образования на состояние экономики.

Объектом исследования является человеческий капитал.

Предметом – качество образования.

Для решения задач исследования были использованы следующие методы: аналитический, наблюдения, комплексный подход.

ГЛАВА 1.**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Решающим фактором в экономическом развитии общества всегда был человек.

Категория «человеческий капитал» понимается как аспект, характеризуемый уровнем образования, способностью повышать доходы и производительность работников, вносить вклад в общее экономическое развитие.

Человеческий капитал формируется прежде всего за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения. В том числе – в воспитание, образование, здоровье, знания (науку), предпринимательскую способность и климат, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса, экономическую свободу, а также в культуру, искусство и другие составляющие.

Основными факторами развития человеческого капитала являются конкуренция, инвестиции, инновации.

Человеческий капитал по степени эффективности как производительного фактора можно разделить на отрицательный (разрушительный) и положительный (созидательный).

Отрицательный человеческий капитал – это часть накопленного человеческого капитала, не дающая какой-либо полезной отдачи от инвестиций в него для общества, экономики и препятствующая росту

качества жизни населения, развитию общества и личности. Не каждая инвестиция в воспитание и образование полезна и увеличивает человеческий капитал. Преступники, наркоманы, лодыри, коррупционеры – это потерянные инвестиции.

Проведем анализ влияния отрицательных факторов на величину инвестиций в человеческий капитал. В 2009 году затраты государства на содержание 1,219789 млн заключенных составили в среднем 60,9899 млрд руб., на лечение 2,5 млн наркоманов – 500 млрд руб., на решение проблемы детской беспризорности – 1,830 млрд руб.

Таким образом, требуются дополнительные инвестиции для компенсации накопленного отрицательного капитала.

В табл. 1 (Приложение 1) представлены темпы прироста ВВП, накопление основного и человеческого капитала. Несмотря на высокие темпы роста инвестиций в прошедшем году (13,7%), Россия пока остается страной с низким уровнем накопления основного капитала – всего 18% ВВП против 25–30% в других государствах, решающих задачи развития.

Проведем расчет возврата на человеческий капитал:

$$\text{Возврат на ЧК 2009 год} = \frac{-2327,6}{1070,57} = -2,17$$

Вложения в человеческий капитал в 2009 году не привели к росту ВВП, его значение снизилось на 2327,6 млрд рублей, что свидетельствует об их неэффективности (в расчете не учтены затраты коммерческих организаций на обучение персонала).

Экономическое и социальное развитие России в будущем в значительной степени будет зависеть от отношений общества к процессам повышения качества человеческого капитала. Если не будут созданы экономические механизмы, обеспечивающие соответствие подготовки кадров требованиям современного производства, то даже в условиях экономического роста ситуация с занятостью вряд ли кардинально изменится: дефицит рабочих мест вполне может сочетаться со значительными масштабами безработицы.

ГЛАВА 2.**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ**

Происходящие изменения оказывают очень сильное влияние и на конкретных людей, и на целые сообщества, и на страны. Поэтому сегодня стремительное развитие получают те государства, где наилучшим образом построена система использования знаний, а не только их

производство. Наверное, наступил момент, когда и Россия должна перенять хотя бы часть опыта этих стран.

Проанализируем финансирование государственных и коммерческих образовательных учреждений на основе графика, представленного в Приложении 2, составленного по данным Всемирного банка. Российский тренд существенно расходится с общемировым. К сожалению, государство по-прежнему отказывает негосударственным вузам в ресурсной поддержке.

Итак, сегодня уже стало ясно как профессиональному сообществу, так и более широкому кругу, что только финансовыми вложениями проблему повышения конкурентоспособности отечественного образования не решить. Нужны организационно-экономические меры, которые позволили бы современной профессиональной школе стать локомотивом инновационного развития страны.

Ни у кого сейчас не вызывает сомнений, что новый импульс должны получить восстановление, модернизация и дальнейшее эффективное использование научно-технического и интеллектуального потенциала России, широкомасштабные инвестиции не только в добывающую промышленность, но и в современные технологии, науку и образование.

В целом для решения проблемы повышения качества образования необходимо следующее:

1. Многоканальность финансирования системы образования, действенность стимулов и механизмов привлечения частных инвестиций.
2. Создание институтов, обеспечивающих современную и адекватную реакцию экономики и общества на изменения профессиональной структуры рабочей силы и спроса на нее.
3. Государственное участие в регулировании рынка образовательных услуг и рынка труда, развитие системы маркетинговой деятельности субъектов образования.
4. Разработка государственных образовательных стандартов с активным участием работодателей с учетом их реальных требований.
5. Система гарантий доступности всех звеньев образования для населения, что предполагает согласованность центральных и региональных целей и задач в развитии образования.
6. Укрепление и развитие материально-технической базы образовательных учреждений. Совершенствование применения компьютерных технологий.
7. Совершенствование системы мотивации преподавателей образовательных учреждений – установление заработной платы не ниже, чем в среднем по промышленности.

8. Разработка новой системы аттестации с учетом оценки работы преподавателей по качеству обучения.

9. Изменение организационно-экономических отношений в системе образования.

10. Более активное применение инновационных образовательных технологий.

11. Развитие в вузах и колледжах технопарков, бизнес-инкубаторов, где студенты имели бы возможность на практике постигать основы современного предпринимательства, применять полученные знания.

Решающая роль в создании условий, способствующих повышению качества образования, принадлежит государству (Приложение 3).

Заключение

Исследование человека как живого носителя знаний, творческих способностей и сил, при помощи которых он изменяет окружающую среду, не только было, но и является и будет актуально в мировой научной мысли. Очевидно, что экономика функционирует на одной и той же группе факторов; однако в настоящее время главным фактором производства выдвинуты знания человека.

Россия может достичь средневропейской результативности инновационной составляющей в показателях экономического роста (т.е. не менее 40–60%). Экспертные оценки подтверждают реальность такого результата уже в ближайшие годы.

Увеличение ассигнований на образование на 1% ведет к увеличению валового внутреннего продукта страны на 0,35%. Если среднестатистический срок обучения жителей страны увеличивается на год, это повышает валовой внутренний продукт данного государства на 3–6%.

В работе было рассмотрено понятие человеческого капитала и основные факторы его развития, выявлено влияние повышения качества образования на экономический рост.

Библиографический список

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года.
2. Паневина Н.М., Ильяшев А.В. Система управления качеством образования как элемент управления образовательным учреждением // Научные труды. Дополнительный сборник. – М.: МГАПИ, 2005.
3. Герасимчук И.Ю. Качество высшего образования как общественно значимый результат / А.И. Чучалин, И.Ю. Герасимчук // Альма-матер (Вестник высшей школы). – 2004. – №11. – С. 26–32.

4. Болотов В.А. Основные подходы к построению общероссийской системы оценки качества образования / В.А. Болотов // Наука, высшее образование и развитие современного мира: Сб. науч. ст. – Архангельск, 2007. – С. 6–11.

5. Журнал «Региональная экономика: теория и практика». – № 31 (88) – 2008 // А.М. Акулина. Молодежь как элемент человеческого капитала и стратегический ресурс развития современного российского общества: состояние, тенденции, перспективы

6. Бушуев В.К. Полная занятость и человеческий капитал в период системной трансформации. (Вопросы теории). – М., 2002. – Апрель.

7. Добрынин А.И., Дятлов А., Курганский А. Методология человеческого капитала // Экономика образования. Международный периодический научный журнал.

8. Ефремов В.С. О национальных и международных проблемах высококвалифицированных кадров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2.

9. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы // Вестник образования России. – 2005. – № 22.

Контактная информация

E-mail: Polinarafinad@rambler.ru

Contact links

E-mail: Polinarafinad@rambler.ru

Приложение 1

Таблица 1

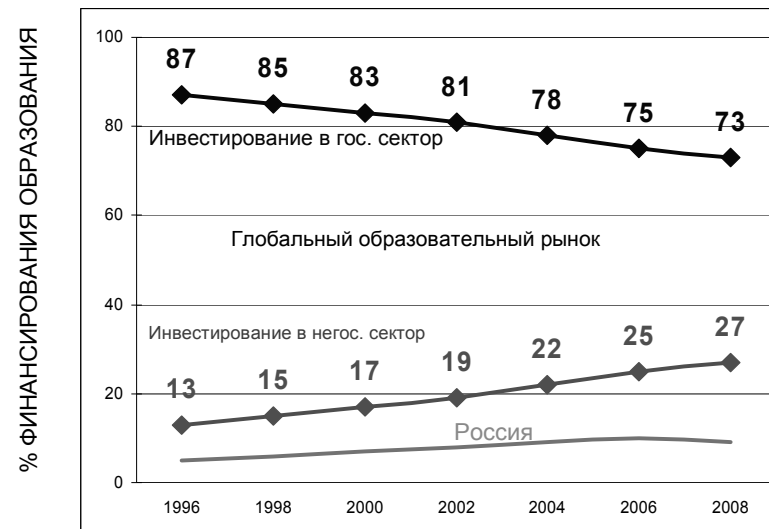
Темпы прироста ВВП, накопление основного и человеческого капитала

год	ВВП, %	Накопленный основной капитал, %	Накопленный человеческий капитал, %
2006	24	18	22
2008	25	22	19,3
2009	- 6	23	18
В среднем за год	14,3	21	19,8

Приложение 2

График 1

Финансирование образования: государственный и негосударственный сектора (все страны)



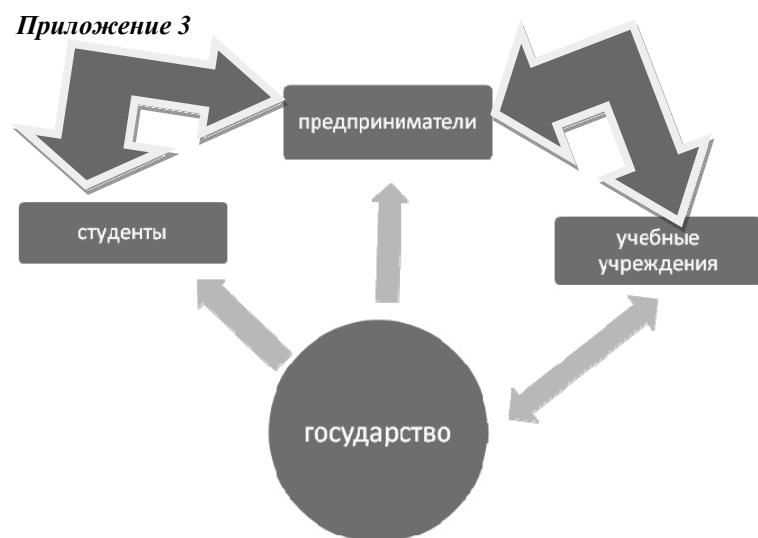


Схема 1. Создание условий для повышения качества образования

1. Государство – учебные учреждения: мотивация преподавателей – установление заработной платы не ниже, чем в среднем по промышленности.

2. Учебные заведения – государство: система оценки работы преподавателей по качеству обучения, разработка новой системы аттестации.

3. Государство – студенты: мотивация – увеличение размеров стипендии лучшим студентам (за достижение определенных результатов) до минимальной оплаты труда.

4. Предприниматель – студенты: финансирование обучения на основе льготного кредитования на контрактной основе.

5. Государство – предприниматель: мотивация предпринимателей к сотрудничеству с учебными учреждениями при разработке стандартов, прохождении практики и стажировки студентами и их распределении.

6. Предприниматель – учебные заведения: заказ на подготовку специалистов по конкретным профессиям с узкой отраслевой специализацией.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ XIV ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ И СЛУШАТЕЛЕЙ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

*«Экономический рост России»
2011 г.*

1-е место

Вера Салюкова,

Пензенская государственная технологическая академия
(г. Пенза)

Тема работы – «Моделирование взаимодействия участников многономенклатурного аграрного рынка»

2-е место

Елена Сторожева,

Московский государственный технический университет «МАМИ»
(г. Москва)

Тема работы – «Моделирование экономического роста страны в условиях финансовой нестабильности»

Иван Сивцов,

Государственный университет по землеустройству
(г. Москва)

Тема работы – «Совершенствование установления границ административно-территориальных образований Российской Федерации как основа регионального экономического развития (на материалах г. Москвы)»

3-е место

Ольга Куликова,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
(г. Ростов-на-Дону)

Тема работы – «Диверсификация золотовалютных резервов РФ и ее влияние на экономический рост страны»

Марина Маховикова,

Волгоградская академия государственной службы
(г. Волгоград)

Тема работы – «Анализ уровня доступности ипотечного жилищного кредитования в РФ»

Михаил Николаев,

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
(г. Нижний Новгород)

Тема работы – «Роль интеллектуальной собственности в экономическом росте Российской Федерации и пути государственного регулирования ее защиты»

**Поощрительная премия
за оригинальность авторского подхода**

Елена Калугина,

Пензенский филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института
(г. Пенза)

Тема работы – «Комплексный подход к финансовому планированию в организации»

Дарья Громакова,

Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова
(г. Москва)

Тема работы – «Исследование экономического развития и роста с помощью индекса глобальной конкурентоспособности»

Галина Цепенкова,

Таганрогский технологический институт Южного федерального университета
(г. Таганрог, Ростовская область)

Тема работы – «Проблемы и приоритеты инновационного развития Российской Федерации»

Максим Пятков,

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
(г. Омск)

Тема работы – «Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана как инструмент модернизации экономических отношений на территории стран СНГ»

Мария Бесперстова,

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет
(г. Волгоград)

Тема работы – «Оценка влияния транспортной инфраструктуры на основные социально-экономические показатели региона»

Дарья Максимовская,

Уральский институт экономики, управления и права
(г. Екатеринбург)

Тема работы – «Совершенствование методов снижения уровня безработицы как фактор стимулирования экономического роста России»

Карина Праслова,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(г. Москва)

Тема работы – «Модели оценки доверия к банковской системе»

Кирилл Шалунов,

Московская государственная академия коммунального хозяйства и строительства
(г. Москва)

Тема работы – «Популяризация развития спорта как один из элементов экономического роста РФ (на примере проведения Олимпиады 2014 года)»

Наталья Красова,

Новошахтинский филиал Южного федерального университета
(г. Новошахтинск, Ростовская область)

Тема работы – «Инновационное поведение как основа развития бизнеса в городе Новошахтинске»

Елена Букреева,

Курский филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института
(г. Курск)

Тема работы – «Бизнес-планирование как важнейший путь повышения эффективности промышленного птицеводства»

**ЖЮРИ КОНКУРСА
г. Москва 31 марта 2011 года**

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОГО АГРАРНОГО РЫНКА

SIMULATION OF THE INTERACTION OF PARTICIPANTS MULTINOMENCLATURE AGRICULTURAL MARKET

В.М. САЛЮКОВА,

*студентка 5-го курса Пензенской государственной
технологической академии (г. Пенза)*

V.M. SALYUKOVA,

5th-year student of Penza State Academy of Technology (Penza)

Аннотация

На сегодняшний момент наблюдается ценовой пресс со стороны перерабатывающих предприятий, различных посредников, который приводит к многократному снижению доли выручки сельскохозяйственных товаропроизводителей в розничной цене готового продукта. Разработанная модель, описывающая конфликт между производителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции, выступает как инструмент вмешательства государства для увеличения доли прибыли, приходящейся на сельское хозяйство; описывает аграрный рынок как самоорганизующееся экономическое пространство.

Abstract

At the moment there is price pressure caused by processing companies, various mediators, which leads to a manyfold decrease in the proportion of revenue of agricultural producers in the retail price of the finished product. Developed a model describing the conflict between producers and processors of agricultural products, serves as an instrument of state intervention to increase the share of profit attributable to agriculture; describes the agricultural market as a self-organizing economy.

Ключевые слова

1. Бескоалиционная игра
2. Гарантированные выигрыши
3. Закупочная цена
4. Технологический процесс
5. Доминирующая стратегия
6. Обратный капитал
7. Основной капитал
8. Капитал трудовых ресурсов

Keywords

1. Noncoalition game
2. The guaranteed winnings
3. Purchase price
4. Technological process
5. Dominant strategy
6. Floating capital
7. Basic capital
8. Capital labor

Введение

Современная модель сельскохозяйственного рынка представляет собой сложную систему взаимосвязей между производителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции. Эти взаимоотношения формируются в большинстве случаев в условиях неопределенности и риска, вследствие чего особый интерес представляет описание данных взаимоотношений с помощью теоретико-игровой модели.

Сельскохозяйственные перерабатывающие предприятия, как и предприниматели в любой другой сфере производства, стремятся к максимизации прибыли за счет снижения цен на закупаемое сырье. Но низкие закупочные цены на сырье не гарантируют получения максимального выигрыша. Это объясняется тем, что если закупочная цена будет уменьшаться, то и объем, который будет предлагаться на рынке, будет уменьшаться.

Для того чтобы эффективно функционировать на рынке, грамотно управлять своими доходами и расходами, участникам аграрного рынка необходим инструмент определения закупочной цены при различных ситуациях, складывающихся на рынке.

Цель исследования – моделирование поведения участников аграрного рынка в условиях противоположных интересов.

Объект исследования: поведение производителей и переработчиков аграрного рынка.

Метод исследования: теория игр.

В работе рассматривается бескоалиционная множественная игра (в игре цель каждого игрока – получение максимально возможного индивидуального выигрыша).

Допущения игры: в данной работе рассматривается сельскохозяйственный рынок как рынок с совершенной конкуренцией, а также краткосрочный период функционирования сельскохозяйственных предприятий.

Новизна исследования: описание взаимодействия производителей и переработчиков в условиях многономенклатурного рынка сельскохозяйственной продукции на языке теории игр, доказательство существования равновесной закупочной цены.

1. ФУНКЦИИ ЗАТРАТ, ВЫРУЧКИ И ПРИБЫЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ПЕРЕРАБОТЧИКА

Обозначения:

x_{ij}^k – объем сельскохозяйственной продукции k -го ТП, поставляемый i -м производителем j -му переработчику;

$i = 1, \dots, I$ – индекс производителя сельскохозяйственной продукции;

$j = 1, \dots, J$ – индекс переработчика, выступающего в качестве основного потребителя сельскохозяйственной продукции, определяет канал сбыта для производителя сельскохозяйственной продукции;

$k = 1, \dots, N$ – индекс видов сельскохозяйственной продукции (или индекс технологического процесса – ТП);

y_j^k – объемы сырья, закупаемых j -м переработчиком у i -х производителей.

Введем в рассмотрении следующие виды капиталов:

1) основной капитал – K_{iOC}, K_{jOC} ;

2) оборотный капитал – K_{iOB}, K_{jOB} ;

3) человеческий капитал – K_{iTP}, K_{jTP} .

Капитал основных средств

Основной капитал определяется по формуле (1):

$$K_{i(j)OC} = \sum_{k=1}^N \sum_{f=1}^F p_{i(j)f}^k; \quad (1)$$

где $p_{i(j)f}^k$ – стоимость основного средства вида f , используемого в k -м ТП $i(j)$ -го производителя (переработчика); $f = 1, \dots, F$.

Для краткосрочного периода основные средства не зависят от объемов производства, они остаются постоянными, поэтому рассматриваем величины $p_{i(j)f}^k$, однако в долгосрочном периоде следует рассматривать величину $p_{if}^k(x)$ или $p_{jf}^k(y)$.

Капитал оборотных средств

Оборотный капитал i -го производителя определяется по формуле (2):

$$K_{iOB} = a_i \cdot \sum_{k=1}^N \left(\sum_{g=1}^G \left(p_{ig}^k \cdot v_{ig}^k(x_i^k) \right) \cdot x_i^k \right); \quad (2)$$

где p_{ig}^k – цена за 1 единицу g -го ресурса, используемого в k -м ТП i -го производителя, $g = 1, \dots, G$;

$v_{ig}^k(x_i^k)$ – объем g -го фактора производства, используемого в k -м

ТП i -го производителя и необходимого для производства 1 единицы продукции;

$$x_i^k = \left\{ x_{ij}^k \right\}_{j=1}^J = \sum_{j=1}^J x_{ij}^k - \text{объем производства } i\text{-го производителя}$$

по k -му ТП;

a_i – коэффициент, показывающий долю оборотных средств, не затраченных на производство объема продукции в размере x_i , $a_i > 1$.

Оборотный j -ого переработчика определяется по формуле (3):

$$K_{jOB} = a_j \cdot \sum_{k=1}^N \left(y_j^k \cdot c_j^k + \sum_{\tau=1}^T \sum_{k'=1}^{N'} (v_{k'j}^{\tau k} \cdot p_{k'j}^{\tau k}) \right); \quad (3)$$

где $y_j^k = \sum_{i=1}^I x_{ij}^k$ – объем приобретаемого сельскохозяйственного

сырья k -го вида j -м переработчиком;

c_j^k – закупочная цена на сельскохозяйственную продукцию k -го вида, установленная j -м переработчиком;

$v_{k'j}^{\tau k}$ – объем несельскохозяйственного сырья вида k' , приобретенного j -м переработчиком для переработки k -го вида сельскохозяйственного товара в готовую продукцию вида τ ; $\tau = 1, \dots, T$;

$p_{k'j}^{\tau k}$ – закупочная цена за 1 единицу несельскохозяйственного сырья вида k' , приобретенного j -м переработчиком для переработки k -го вида сельскохозяйственного товара в готовую продукцию вида τ .

a_j – коэффициент, показывающий долю оборотных средств, не затраченных на производство объема продукции в размере y_j , $a_j > 1$.

Капитал трудовых ресурсов

Капитал трудовых ресурсов (фонд заработной платы), используемый i -м производителем, определяется по формуле (4):

$$K_{iTP} = \sum_{k=1}^N \sum_{r=1}^R (l_{ir}^k(x_i^k) \cdot p_{ir}^k); \quad (4)$$

где $l_{ir}^k(x_i^k)$ – количество рабочих, относящихся к группе r и участвующих в k -м ТП i -го производителя; $r = 1, \dots, R$;

p_{ir}^k – стоимость 1 единицы капитала трудовых ресурсов (т.е. заработная плата 1 сотрудника), относящегося к группе r и использующего в k -м ТП i -го производителя (сумма заработных плат в расчете на 1 год).

Капитал трудовых ресурсов, используемый j -м переработчиком, определяется по формуле (5):

$$K_{jTP} = \sum_{k=1}^N \sum_{r=1}^R (l_{jr}^k(y_j^k) \cdot p_{jr}^k); \quad (5)$$

Функция общих затрат

Общая функция затрат $i(j)$ -го производителя (переработчика) (по всем видам производимой продукции и всем каналам сбыта) определяется по формулам (6) и (7).

$$TC_i(c_j; x_i) = Z_{iOC} + Z_{iOB} + Z_{iTP}; \quad (6)$$

$$TC_j(c_j, y_j) = Z_{jOC} + Z_{jOB} + Z_{jTP}; \quad (7)$$

где $Z_{i(j)OC} = \sum_{k=1}^N \sum_{f=1}^F \mu_{i(j)f}^k \cdot p_{i(j)f}^k$ – амортизационная стоимость основных фондов $i(j)$ -го производителя (переработчика), переносимая на стоимость производимой продукции;

$\mu_{i(j)f}^k$ – коэффициент амортизации основного средства вида f , используемого в k -м ТП $i(j)$ -го производителя (переработчика);

$Z_{i(j)OB} = \frac{K_{i(j)OB}}{a_{i(j)}}$ – прямые затраты $i(j)$ -го производителя (переработчика);

$Z_{i(j)TP} = b_{i(j)} \cdot K_{i(j)TP}$ – годовой фонд заработной платы $i(j)$ -го производителя (переработчика), включающий налоговые отчисления по заработной плате (ПФ, ФСС, ФОМС);

$b_{i(j)}$ – коэффициент для $i(j)$ -го производителя (переработчика), который равен отношению фонда заработной платы со всеми налоговыми отчислениями по ней к фонду заработной платы.

$b_{i(j)}$ – коэффициент для $i(j)$ -го производителя (переработчика),

который равен отношению фонда заработной платы со всеми налоговыми отчислениями по ней к фонду заработной платы.

Функция выручки

Выручка i -го производителя (по всем видам производимой продукции и всем каналам сбыта):

$$TR_i(c_j, x_i) = \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J (x_{ij}^k \cdot c_j^k) \quad (8)$$

Выручка j -го переработчика (по всем видам закупаемого сырья и всем каналам поставки):

$$TR_j(c_j; y_j) = \sum_{k=1}^K \sum_{\tau=1}^T (v_{\tau j}^k (y_j^k) \cdot h_{\tau j}^k) \quad (9)$$

где $h_{\tau j}^k$ – доход, получаемый от реализации 1 готовой продукции, полученной от переработки сельскохозяйственного сырья k -го вида, участвующего в τ ТП j -го переработчика;

$v_{\tau j}^k (y_j^k)$ – объем готовой продукции, полученный от переработки сельскохозяйственного сырья k -го вида, участвующего в τ ТП j -го переработчика.

Закупочная цена

На аграрном рынке $h_{\tau j}^k$ есть не что иное, как оптовая цена на готовую продукцию:

$$h_{\tau j}^k = \left[\frac{c_j^k \cdot y_{\tau j}^k}{v_{\tau j}^k} + \frac{b_j \cdot \sum_{r=1}^R (l_{rj}^k \cdot p_{rj}^k)}{\sum_{\tau=1}^T v_{\tau j}^k} + \frac{f \cdot \sum_{f=1}^F (\mu_{jf}^k \cdot p_{jf}^k)}{\sum_{\tau=1}^T v_{\tau j}^k} \right] \cdot (1 + e_H) \quad (10)$$

Нижняя граница оптовой цены определяется как отношение фактических затрат населения на покупаемый товар к фактическому объему потребляемого товара.

Верхняя граница оптовой цены определяется как отношение потенциальных затрат населения на покупаемый товар к потенциальному объему потребляемого товара (физиологическая норма потребления определенного товара). Потенциальные затраты показывают, сколько вообще должен тратить человек на покупку товара определенного вида, чтобы удовлетворить свою физиологическую потребность.

Нижняя граница закупочной цены устанавливается на уровне, соответствующем точке безубыточности сельхозпроизводителя.

Верхняя граница закупочной цены устанавливается на уровне, соответствующем точке безубыточности переработчика (затраты на 1 единицу равны выручке на 1 единицу продукции).

Ограничения

В силу естественных принципов сельскохозяйственного производства объем производства и реализации продукции k -го вида x_i^k не превышает \bar{X}_i^k – производственного потенциала и превосходит \underline{X}_i^k – минимально необходимый объем производства продукции, обеспечивающий нормальное функционирование предприятия, т.е. наблюдается следующее соотношение:

$$\underline{X}_i^k \leq x_i^k \leq \bar{X}_i^k; \quad (11)$$

где \bar{X}_i^k – производственный потенциал производителя;

\underline{X}_i^k – минимально необходимый объем производства продукции, обеспечивающий нормальное функционирование производителя.

Переработчик путем согласования цен (рыночного торга) обеспечивает удовлетворение потребности производства в сырье в объеме не менее \underline{Y}_j^k – величины, необходимой для поддержания непрерывного функционирования предприятия, и не более \bar{Y}_j^k – величины мощности предприятия.

$$\text{Таким образом: } \underline{Y}_j^k \leq y_j^k \leq \bar{Y}_j^k, \quad j = 1, \dots, J; k = 1, \dots, N. \quad (12)$$

Функция прибыли

Функция прибыли i -го производителя (по всем видам производимой продукции и всем каналам сбыта):

$$\Pi_i(c_j, x_i) = TR_i(c_j, x_i) - TC_i(c_j, x_i) \rightarrow \max_{\substack{\underline{X}_i^k \leq x_i^k \leq \bar{X}_i^k \\ k=1, \dots, N}}, \quad \forall i = 1, \dots, I. \quad (13)$$

Функция прибыли j -го переработчика (при закупке товара вида k и его переработке в конечный товар):

$$\Pi_j(c_j, y_j) = TR_j(c_j, y_j) - TC_j(c_j, y_j) \rightarrow \max_{\substack{\underline{Y}_j^k \leq y_j^k \leq \bar{Y}_j^k \\ k=1, \dots, N}}, \quad \forall j = 1, \dots, J. \quad (14)$$

Совокупный спрос и совокупное предложение

$$\text{Совокупное предложение: } V = \sum_{k=1}^N \sum_{i=1}^I x_i^k \quad (15)$$

$$\text{Удовлетворенный спрос: } Y = \sum_{k=1}^N \sum_{j=1}^J y_j^k. \quad (16)$$

Максимально допустимая емкость внутреннего рынка сырья:

$$\bar{Y} = \sum_{k=1}^N \sum_{j=1}^J \bar{Y}_j^k. \quad (17)$$

Минимально допустимая емкость рынка сырья:

$$\underline{Y} = \sum_{k=1}^N \sum_{j=1}^J \underline{Y}_j^k. \quad (18)$$

2. ДОМИНИРУЮЩИЕ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ПЕРЕРАБОТЧИКА

Игра при участии I производителей и J переработчиков описывается следующим образом:

$$\Gamma = \left\langle I+J; X_1 \dots X_I; C_1 \dots C_J; \Pi_i(X_i); \Pi_j(Y_j); i=1, \dots, I, j=1, \dots, J \right\rangle. \quad (19)$$

Стратегии производителей и переработчиков:

1) стратегия производителя: X_i ,

$$\underline{X}_i^k \leq x_i^k \leq \bar{X}_i^k, \quad i=1, \dots, I, \quad k=1, \dots, N.$$

2) стратегия переработчика: C_j , где $c_j^k \in \left[\underline{c}_j^k; \bar{c}_j^k \right]$,

$$j=1, \dots, J, \quad k=1, \dots, N.$$

Будем считать, что переработчики сельскохозяйственной продукции упорядочены по закупочным ценам, а производители – по качеству производимой продукции. Для производителя сельскохозяйственной продукции приоритетным каналом сбыта является переработчик с более высокой закупочной ценой, а для переработчика – производитель с более высоким качеством продукции.

Доминирующая стратегия производителя определяется по формуле:

$$x_{is}^k = \begin{cases} \min \left\{ x_i^k; Y_s^k - \sum_{m=1, m \neq i}^I x_{ms}^k \right\}, & s=1 \\ \min \left\{ x_i^k - \sum_{l=1, l \neq j}^J x_{il}^k; Y_s^k - \sum_{m=1, m \neq i}^I x_{ms}^k \right\}; & s > 1 \end{cases} \quad (20)$$

Доминирующая стратегия переработчика определяется по формуле:

$$Y_j^{*k} = \begin{cases} \min \left\{ V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k; \bar{Y}_j^k \right\} = V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k, & V < \bar{Y} \\ \bar{Y}_j^k; & V \geq \bar{Y} \end{cases} \quad (21)$$

3. ГАРАНТИРОВАННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ПЕРЕРАБОТЧИКА

Гарантированный результат i -го производителя:

$$\Gamma_i = \max_{\underline{X}_i^k \leq x_i^k \leq \bar{X}_i^k} \min_{c_j^k \in [\underline{c}_j^k; \bar{c}_j^k]} \Pi_i(c_j, x_i). \quad (22)$$

$$\Gamma_i = \left(\begin{array}{l} \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^J (x_{ij}^{*k} \cdot c_j^k) - \sum_{k=1}^N \sum_{f=1}^F (\mu_{if}^k \cdot p_{if}^k) - \\ \sum_{k=1}^N \left(\sum_{g=1}^G (p_{ig}^k \cdot v_{ig}^k (x_{ij}^{*k})) \cdot \sum_{j=1}^J (x_{ij}^{*k}) \right) - \sum_{k=1}^N \sum_{r=1}^L (l_{ir}^k (x_{ij}^{*k}) \cdot p_{ir}^k) \end{array} \right) \quad (23)$$

При $\forall k=1, \dots, N, \quad i=1, \dots, I, \quad j=1, \dots, J, \quad s > 1$ возможный объем поставки i -го производителя j -му переработчику определяется как:

$$x_{ij}^{*k} = \min \left\{ x_i^{*k} - \sum_{l=1, l \neq j}^J x_{il}^{*k}; Y_j^k - \sum_{m=1, m \neq i}^I x_{mj}^{*k} \right\}; \quad (24)$$

где x_{ij}^{*k} соответствует наилучшей из доминирующих стратегий i -го производителя.

Гарантированный результат j -го переработчика:

$$\Gamma_j = \max_{\underline{c}_j^k \leq c_j^k \leq \bar{c}_j^k} \min_{\underline{X}_i^k \leq x_i^k \leq \bar{X}_i^k, i=1, \dots, I} \Pi_j(c_j, y_j) \quad (25)$$

$$\Gamma_j = \left\{ \begin{array}{l} \sum_{k=1}^K (v_j^k \cdot y_j^{*k}) \cdot h_j^k - \sum_{k=1}^N \sum_{f=1}^F (\mu_{jf}^k \cdot p_{jf}^k) - \\ \sum_{k=1}^N \left(y_j^{*k} \cdot c_j^{*k} + \sum_{\tau=1}^T \sum_{k'=1}^{N'} (v_{k'j}^{\tau k} \cdot p_{k'j}^{\tau k}) \right) - \sum_{k=1}^N \sum_{r=1}^L (l_{jr}^k \cdot y_j^{*k}) \cdot p_{jr}^k \end{array} \right\} \quad (26)$$

При $\forall k = 1, \dots, N$, $\forall j = 1, \dots, J$ j -го производителя:

$$Y_j^{*k} = \left\{ \begin{array}{l} \min \left\{ V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k; \bar{Y}_j^k \right\} = V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k, V < \bar{Y} \\ \bar{Y}_j^k; V \geq \bar{Y} \end{array} \right. \quad (27)$$

В случае $V^k < \bar{Y}^k$ наблюдается конкуренция между переработчиками, для производителя наблюдается положительный экономический эффект, т.к. каждый элемент множества $\{x_{ij}^{*k} | V^k < \bar{Y}^k\}$ принадлежит отрезку $[\underline{X}_i^k; \bar{X}_i^k]$. Следует заметить, что:

$$x_{ij}^{*k} = x_i^k - \sum_{l=1, l \neq j}^J x_{il}^{*k}, \quad (28)$$

При наличии такого соотношения спроса и предложения следование стратегии гарантированного результата позволяет производителю эффективно функционировать (эффективность в данном случае означает то, что при наличии конкуренции переработчиков продавцы имеют возможность даже при выборе наихудшей стратегии гарантировать сбыт произведенной продукции по максимальным объемам).

Рассмотрим случай следования гарантированному результату при условиях наличия конкуренции между производителями или в случае $V^k > \bar{Y}^k$, в этом случае имеем:

$$x_{ij}^{*k} = Y_j^k - \sum_{m=1, m \neq i}^I x_{mj}^{*k}. \quad (29)$$

Часть производителей может получить положительный эффект:

$$\{x_{ij}^{*k} | V^k > \bar{Y}^k\} \in [\underline{X}_i^k; \bar{X}_i^k],$$

а часть – отрицательный эффект:

$$\{x_{ij}^{*k} | V^k > \bar{Y}^k\} < \underline{X}_i^k.$$

В случае $V^k > \bar{Y}^k$ производителю нужно:

- * находить новые рынки сбыта;
- * оптимизировать структуру производства (оптимизировать «товарный портфель»);
- * уйти с рынка.

Либо в этом случае необходимо расширять перерабатывающий рынок сельскохозяйственной продукции.

В случае $V^k = \bar{Y}^k$ рынок сбалансирован.

Рассмотрим результаты соотношения совокупного спроса и предложения для переработчиков.

$$V \geq \bar{Y} \Rightarrow V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k \geq \bar{Y}_j^k. \quad (30)$$

$$V < \bar{Y} \Rightarrow V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k < \bar{Y}_j^k. \quad (31)$$

В случае $V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k < \bar{Y}_j^k$ может наблюдаться критическая ситуация, когда степень удовлетворения спроса переработчика меньше

минимального уровня \underline{Y}_j^k :

$$V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k < \bar{Y}_j^k < \underline{Y}_j^k. \quad (32)$$

В этом случае для переработчика возникает либо положительный, либо отрицательный эффект производства.

Ситуация (35) может наблюдаться:

- * при дефиците предложения товара k -го вида;
- * если предприятие занимает незначительную долю на рынке и оказывается последним по степени приоритетности.

Повысить эффективность функционирования переработчиков можно за счет:

* диверсификации производства при создании оптимального товарного портфеля;

* интеграции с другими переработчиками или производителями сельскохозяйственной продукции.

В данном случае есть потенциал роста производственного рынка, есть свободные рыночные ниши в определенных сегментах аграрного рынка.

В случае $V - \sum_{l=1, l \neq j}^J \bar{Y}_l^k \geq \bar{Y}_j^k$ наблюдается исключительно положительный экономический эффект для j -го производителя.

4. СЕДЛОВАЯ ТОЧКА

При фиксированном объеме производства при росте закупочных цен реализации прибыль производителя будет увеличиваться, следовательно, наименьшая прибыль будет соответствовать значениям прибыли $\Pi_{11}(x_1, c_1^*) \dots \Pi_{n1}(x_n, c_1^*)$.

Если же увеличивать объем производства при фиксированной закупочной цене реализации, то с ростом x увеличиваются и затраты, тем самым наибольшее из минимальных значений прибыли $\max_{x \in [x_1, x_n]} \min_{c \in [c_1, c_k]} \Pi(x, c) = \Pi(x^*, c_1^*)$ будет лежать в пределах значений объемов, соответствующих точкам безубыточности.

При фиксированной закупочной цене реализации c_1 при росте объема закупаемого сырья прибыль переработчика положительна на промежутке $[x_1; x_n^*]$, возрастает на промежутке $[x_1; x^*]$ и убывает на промежутке $(x^*; x_n]$.

При фиксированной закупочной цене реализации c_2 при росте объема закупаемого сырья прибыль переработчика положительна на промежутке $[x_2; x_{n-1}]$ и отрицательна на промежутках $[x_1; x_2) \cup (x_{n-1}; x_n]$ и т.д. То есть наблюдаем сходимость объемов поставки к некоторой точке x^* . Наибольшее из минимальных значений

прибыли $\max_{c \in [c_1, c_k]} \min_{x \in [x_1, x_n]} \Pi(c, y)$ равно $\Pi(c_1^*, y^*)$

Таким образом, $(x_i^*; c_1^*)$ и $(y_j^*; c_1^*)$ является седловой точкой в условиях бескоалиционной игры.

При седловой точке производитель и переработчик могут обеспечить положительные эффекты производства/переработки при соответствующем соотношении совокупного спроса и предложения. В случае отрицательного эффекта возникнет задача определения оптимального числа предприятий, либо производящих, либо перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, которая позволит сбалансировать аграрный рынок.

Заключение

Разработанная модель, описывающая конфликт между производителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции:

1) гарантирует определенный результат производителям при любых стратегиях сельскохозяйственных переработчиков и определенный результат переработчикам при любых стратегиях сельскохозяйственных производителей;

2) позволяет установить эффективное движение продовольственных потоков от производителей к переработчикам, выявлять отрицательные эффекты производителей и переработчиков и направлять меры на их устранение;

3) выступает как инструмент ценообразования для участников аграрного рынка, а также как инструмент вмешательства государства в случае несоблюдения установленных правил игры;

4) описывает аграрный рынок как самоорганизующееся экономическое пространство.

Данная модель может использоваться разработчиками аграрной политики как инструмент вмешательства во взаимодействие участников аграрного рынка в случае несправедливой игры или непосредственно самими участниками аграрного рынка для планирования своей производственной деятельности.

Библиографический список

1. Блекуэлл Д. Теория игр и статистических решений / Д. Блекуэлл, М.А. Гиршик, под ред. В.А. Севастьянова. – М.: Издательство иностранной литературы, 1958. – 360 с.
2. Гальперин В.М. Микроэкономика: В двух томах / Гальперин В.М., С.М. Игнатъев, В.И. Моргунов. – СПб: Институт «Экономическая школа», 2006. – 349 с. (1 том), 503 с. (2 том).

3. Гермейер Ю.Б. Игры с противоположными интересами / Ю.Б. Гермейер. – М., 1976. – 327 с.
4. Моргенштерн О., Нейман Дж. фон. Теория игр и экономическое поведение / О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
5. Оуэн Г. Теория игр / Перевод с английского И.Н. Врублевской, Г.Н. Дюбина и А.Н. Ляпунова, под ред. А.А. Корбута. – М.: Мир, 2007. – 216 с.
6. Петросян Л.А. Теория игр /Л.А. Петросян, Н.А. Зенкевич, Е.А. Семина. – М.: Высшая школа, 1998.– 304 с.

Bibliographical list

1. Blackwell D. Game Theory and statistics solutions / D. Blackwell, M.A. Girshik, ed. V.A. Sevastyanov. – Moscow: Foreign Literature Publishing House, 1958. – 360 p.
2. Halperin V.M. Microeconomics: in 2 volumes / V.M. Galperin, S.M. Ignatiev, V.I. Morgunov. – St. Petersburg: Institute «The School of Economics», 2006. – 349 p. (Volume 1), 503 p. (Volume 2).
3. Germeier Yu.B. Games with nonantagonistic interests / Yu.B. Germeier. – М., 1976. – 327 p.
4. Morgenstern O., J. von Neumann. Game Theory and economic behavior / O. Morgenstern Dzh. fon Neumann. – М.: Nauka, 1970. – 708 p.
5. Owen G. Game Theory / Translation from English Vrublevskaya, G.N. Dubina and A.N. Liapunov, ed. A.A. Korbut. – М.: Mir, 2007. – 216 p.
6. L.A. Petrosyan. Game Theory / L.A. Petrosyan, N.A. Zienkiewicz, E.A. Semin. – М.: High School, 1998. – 304 p.

Контактная информация

440605, г. Пенза,
 ГОУ «ВПО «Пензенская государственная технологическая академия»
 Тел.: (8412) 49-55-35 (кафедра «Прикладная математика
 и исследование операций в экономике»)
 +7 909-321-59-19 (тел. автора работы)

Contact links

440605, Penza State Technological Academy
 Tel.: (8412) 49-55-35 (Chair of applied mathematics and research
 of operations in economy)
 +7 909-321-59-19 (author)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

MODELLING OF ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY

Е.С. СТОРОЖЕВА,

студентка 5-го курса Московского государственного технического университета «МАМИ» (г. Москва)

E.S. STOROZHEVA,

5th-year student of the Moscow state technical university «MAMI» (Moscow)

Аннотация

Работа посвящена математическому моделированию экономического роста российской экономики. Исследуется влияние уровня монетизации, а также состояние фондового рынка на рост макроэкономических показателей в условиях финансово-экономического кризиса. Вскрываются причины возникновения кризисов в экономике и формулируются основные выводы по работе.

Abstract

Work is devoted mathematical modeling of economic growth of russian economy. Influence of level of a monetization, and also a stock market condition on growth of macroeconomic indicators in the conditions of financial and economic crisis is researched. The reasons of origins of crises in economy are opened and the basic conclusions on work are formulated.

Ключевые слова

1. Экономический рост
2. Математическое моделирование
3. Валовой продукт
4. Кризис
5. Фондовый рынок
6. Монетизация
7. Инвестиции

Keywords

1. Economic growth
2. Mathematical modeling
3. A total product
4. Crisis
5. Stock market
6. A monetization
7. Investments

Введение

Экономический рост страны во многом зависит от внутренних и внешних инвестиций, состояния финансовой системы, от экономической политики правительства и многих других факторов, в той или иной мере влияющих на состояние экономики как в целом, так и на отдельные ее отрасли. Эффективным инструментом исследования влияния этих факторов на экономические процессы могут служить математические модели, описывающие динамику роста валового продукта. В мировой практике накоплен большой материал по изучению и моделированию влияния различных видов инвестиций на экономики стран с разным экономическим потенциалом. Эти исследования проводятся с использованием широко известных моделей, дающих возможность получить качественную и количественную оценку влияния доминирующих факторов на макроэкономические показатели экономического роста страны. Полученная информация необходима для принятия решений проблем, стоящих перед российской экономикой. В силу изложенного, проблема моделирования экономического роста страны является **актуальной**. Основная **цель** данной работы – определение степени влияния как внешних, так и внутренних факторов на макроэкономические объекты. В работе используется **метод математического моделирования** экономических процессов. Для достижения цели в работе были поставлены следующие **задачи**:

1. Провести анализ существующих моделей экономического роста.
2. Составить модель динамики производства валового продукта.
3. Исследовать влияние фондового рынка на рост макроэкономических показателей.
4. Оценить влияние уровня монетизации на состояние российской экономики.

1. МОДЕЛИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**1.1. Обзор и анализ моделей экономического роста**

То, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) эффективно влияют на экономический рост стран-реципиентов, безусловно. Однако теоретические исследования в этой области дают размытые результаты. Обратимся хотя бы к одной из работ [1], в которой анализируется и реставрируется дифференциальная модель перераспределения капитала между странами. В основу оценки влияния ПИИ на долговременное экономическое развитие национальных экономик была принята модель В. Леонтьева [5]. Эта модель воспроизводит функционирование стран с различным уровнем развития экономики. Связь между ними осуществляется потоком производственных инвестиций, дающих возможность повышать экономику развивающихся стран. Модель В. Леонтьева (см. [5]) для развитых стран основывалась на следующих принципах (далее приводится материал из работы [1]):

1. Принцип мультипликатора, задающийся уравнением $I(t) = sY(t)$, где $Y(t)$ – выпуск (валовой национальный продукт) в данной группе стран, $I(t)$ – объем инвестиций в развитых странах, s – норма накопления (инвестирования) или мультипликатор инвестиций.

2. Принцип акселератора, задающийся уравнением $Y(t) = I(t)/b$, где b – коэффициент приростной капиталоемкости или акселератор инвестиций. Комбинирование принципов мультипликатора и акселератора позволяет получить итоговое дифференциальное уравнение, описывающее динамику выпуска в группе развитых стран:

$$Y(t) - (s/b) Y(t) = 0. \quad (1)$$

Решением данного уравнения является экспоненциальная функция роста:

$$Y(t) = Y(0) e^{(s/b)t} \quad (2)$$

Далее предполагается, что объем капитала, переводимого в развивающиеся страны из развитых, составляет постоянную долю h от ВНП стран, экспортирующих капитал. Тогда величина переводимого капитала $H(t)$ задается соотношением:

$$H(t) = hY(0) e^{(s/b)t}. \quad (3)$$

Для блока развивающихся государств можно записать аналогичные соотношения:

1. Модифицированный принцип мультипликатора, задающийся уравнением $I^*(t) = s^*Y^*(t) + hY(0) e^{(s/b)t}$, где звездочкой обозначены аналогичные параметры и переменные для развивающихся стран; в данном случае инвестиции развивающихся стран складываются из внутренних инвестиций и внешних, переводимых из развитых стран.

2. Принцип акселератора, задающийся уравнением $Y^*(t) = I^*(t)/b^*$. Комбинируя принципы мультипликатора и акселератора, легко получить итоговое дифференциальное уравнение, описывающее динамику выпуска в группе развивающихся стран:

$$Y^*(t) - (s^*/b^*) Y^*(t) - (h/b^*) Y(0) e^{(s/b)t} = 0. \quad (4)$$

В общем случае, когда $s^*/b^* \neq s/b$, уравнение (4) имеет следующее решение:

$$Y^*(t) = \left[Y^*(0) - \frac{H(0)}{b^*(s/b - s^*/b^*)} \right] e^{(s^*/b^*)t} + \left[\frac{H(0)}{b^*(s/b - s^*/b^*)} \right] e^{(s/b)t} \quad (5)$$

Таким образом, экономический рост в развивающихся странах напрямую зависит от темпов роста в развитых странах и от начального значения вывозимого из развитых стран капитала.

Все параметры модели В. Леонтьева довольно легко оцениваются, и, следовательно, сама модель может использоваться в практических расчетах. При этом «играть» с моделью В. Леонтьева можно по крайней мере в двух направлениях. Во-первых, ее можно использовать в качестве инструмента прогнозирования и для получения временных разверток показателей ВВП для двух групп стран при разных параметрах (что, кстати говоря, и делал В. Леонтьев), а, во-вторых, с ее помощью можно напрямую оценивать некоторые параметры, необходимые для достижения заданного результата.

Формулы (1)–(5) и комментарии к ним приведены без изменения в точном соответствии с материалами, представленными в работе [1].

Справедливость работоспособности заключительного выражения (5) вызывает ряд принципиальных возражений.

Во-первых, наличие в правой части этого выражения в знаменателе двух слагаемых разности $(s/b - s^*/b^*)$ при равенстве $(s^*/b^* = s/b)$ приводит (5) к неопределенности.

Во-вторых, экспоненты в правой части выражения (5) имеют положительные показатели, и при $(t \rightarrow \infty)$ функция $Y^*(t)$ также стремится к бесконечности. Такой процесс свойственен для систем с положительной обратной связью.

В-третьих, функция (5) в целом описывает неустановившийся расходящийся процесс, свойственный неустойчивым системам.

К неутешительным, с нашей точки зрения, результатам, получаемым по формуле (5), привел целый ряд не очень хорошо обоснованных исходных положений.

В модели (5) показатели экспонент оказались положительными, и это было связано с тем, что в работе [8] для оценки влияния ПИИ на экономический рост была положена модель, предложенная П. Вель-

фенсом и П. Джесински и базирующаяся на аппарате производственных функций

$$Y(t) = [K(t) + H(t)] \beta^* [L(t)]^{1-\beta^*} e^{zt}, \quad (6)$$

где: $Y(t)$ – выпуск (ВВП или ВНП); $K(t)$ – основной капитал местного происхождения (внутренние основные фонды); $H(t)$ – основной капитал иностранного происхождения (иностраные основные фонды); L – численность занятых в национальной экономике; z – темп научно-технического прогресса (β – статистически оцениваемый параметр).

В последующем она была преобразована к виду:

$$Y(t) = A [K(t)]^\alpha [H(t)]^\beta [L(t)]^\gamma e^{zt}, \quad (7)$$

где A , α , β , γ и z – статистически оцениваемые параметры.

Как в (6), так и в (7) показатели экспонент оказались положительными. Вопрос этот принципиальный, и по нему ранее были выражены соответствующие соображения. В дополнение к ним отметим следующее. Прежде всего что понимается под переменной $Y(t)$? Это не просто валовой продукт, а продуктивность производственной деятельности людей или производительность труда и измеряется приращением количества произведенной продукции dN в единицу времени dt , т.е. скорость производства продукции

$$Y(t) = dN/dt. \quad (8)$$

Тогда текущий выпуск продукции определяется из выражения:

$$N(t) = \int_0^t Y(t) dt, \quad (9)$$

которое представляет собой интегрирующее звено. При $Y(t) = \text{const} = Y_0$ оно дает:

$$N(t) = Y_0 t. \quad (10)$$

При $t \rightarrow \infty$ переменная $N(t)$ в выражении (10) также стремится в бесконечность по линейному закону, но не по экспоненциальному, тем более с положительным показателем.

Таким образом, по сути, в работе проводится анализ скорости изменения производства валового продукта $Y(t)$, которая положительна на этапе подъема экономики, когда имеются неиспользованные производственные мощности и свободная рабочая сила. Именно в этом случае и создается благоприятный инвестиционный климат. Инвестиции способствуют внедрению инновационных технологий и обновлению производственных мощностей, что приводит к активному росту скорости изменения производства валового продукта. При исчезновении

резервов производственных мощностей и людских ресурсов эффективность инвестиций значительно снижается, а $Y(t) \rightarrow 0$. Перестают работать принципы мультипликатора и акселератора, наступает этап кризиса в экономике.

1.2. Моделирование динамики производства валового продукта

Не вдаваясь в подробности ряда невязок, сделаем попытку сформировать модель с вышеизложенными в начальных пунктах 1 и 2 положениями. Весь процесс разобьем на установившийся и неустойчивый.

При установившемся равновесном движении на основе принципа мультипликатора получим уравнение, связывающее выпуск валового продукта Y_M с объемом инвестиций в развитых странах I при норме накопления s :

$$Y_M = s * I. \quad (11)$$

Принцип мультипликатора проявляется при наличии неиспользованных производственных мощностей и свободной рабочей силы. Незначительные дополнительные вложения приводят к «дешевому» росту выпускаемой продукции. Это свойственно на этапе подъема экономики обычно после глубокого кризиса.

Выпуск валового продукта Y_a с тем же объемом инвестиций I и коэффициентом b приростной капиталоемкости на основе принципа акселератора при установившемся равновесном движении примет вид:

$$Y_a = I / b \quad (12)$$

Это следует из того, что акселератор («ускоритель») связан с приростом инвестиций I в зависимости от прироста дохода Y_a , т.е.

$$I = b * Y_a \quad (13)$$

Используя принцип суперпозиции, для общего выпуска продукта Y можно записать

$$Y = Y_M + Y_a = I * (s + 1/b) \quad (14)$$

Выражение (14) действительно для установившегося равновесного движения. На самом же деле чаще всего в экономике мы наблюдаем изменяющиеся во времени экономические процессы, для которых: $Y(t)$; $I(t)$. Тогда (14) приобретает форму дифференциального уравнения n -го порядка:

$$\sum_{i=0}^n A_i Y^{(i)}(t) = \sum_{j=0}^k B_j I^{(j)}(t), \quad (15)$$

где: A_i ; B_j – постоянные коэффициенты при производных.

Для упрощения анализа процесса роста валового продукта предположим, что $Y(t) = \text{const} = I(t) = Y_0$, а (15) приобретает форму дифференциального уравнения первого порядка:

$$T_y \dot{Y}(t) + Y(t) = \left(s + \frac{1}{b}\right) I_0, \quad (16)$$

где: T_y – постоянная времени, характеризующая темп роста валового продукта в зависимости от инвестиций.

Решением выражения (16) является экспоненциальное уравнение:

$$Y(t) = \left(s + \frac{1}{b}\right) I_0 \left(1 - e^{-t/T_y}\right). \quad (17)$$

При $t \rightarrow \infty$ это решение (валовой продукт) асимптотически стремится к своему пределу Y_0 :

$$Y_0 = \left(s + \frac{1}{b}\right) I_0 \quad (18)$$

Практически предельное значение достигается за время, равное $3T_y$.

Предположение, что валовой продукт будет расти с темпом T_y сразу же после вложения капитала I_0 , является весьма приближенным. Естественно предположить, что валовой продукт будет расти с нарастающим темпом. Тогда процесс роста продукта будет описываться дифференциальным уравнением второго порядка:

$$T_2^2 \ddot{Y}(t) + T_1 \dot{Y}(t) + Y(t) = \left(s + \frac{1}{b}\right) I_0, \quad (19)$$

где: T_2 – постоянная времени, характеризующая динамику процесса роста валового продукта; T_1 – постоянная времени, характеризующая демпфирование системы.

Аналитическое решение уравнения (19) в классе экспоненциальных функций может быть записано как

$$Y(t) = \left(s + \frac{1}{b}\right) I_0 \left(1 - \frac{T_3}{T_3 - T_4} e^{-\frac{t}{T_3}} + \frac{T_4}{T_3 - T_4} e^{-\frac{t}{T_4}}\right), \quad (20)$$

$$\text{где: } T_{3,4} = \frac{T_1}{2} \pm \sqrt{\frac{T_1^2}{4} - T_2^2}, \quad (T_1 > 2T_2; T_3 > T_4).$$

При $t \rightarrow \infty$ валовой продукт так же, как и в (17), асимптотически стремится к своему пределу Y_0 , представленному выражением (18).

Главной отличительной особенностью моделей (17) и (20) от (5) являются отрицательные знаки показателей экспонент в аналитических решениях, что делает решения сходящимися.

1.3. Период роста российской экономики

Результаты теоретических исследований экономического роста стран чаще всего могут быть достаточно адекватны реальному процессу в квазистационарных условиях, не связанных с резким изменением внешних и внутренних воздействий на систему. Такой этап в развитии экономики России может быть связан с первым десятилетием XX века.

На протяжении 2000–2007 годов экономика страны практически полностью определялась состоянием мировых рынков – расширением производства и потребления, ростом цен на энергоносители, прежде всего на нефть (см. рис. 1), и легким доступом к внешним финансовым ресурсам. Большинство ведущих стран мира имели также весьма положительные сдвиги в развитии национальных экономик. Однако наибольший успех, как правило, все же касался их фондовых рынков.

Российский фондовый рынок был одним из самых быстрорастущих. Исключительно благоприятная мировая ценовая и спросовая конъюнктура на основные товары российского экспорта предопределила устойчивое наращивание доходов и прибыли российских предприятий и соответственно интерес к ним портфельных инвесторов. Одновременно поток экспортной выручки содействовал укреплению обменного курса рубля, что повышало страновую премию для иностранных инвесторов.

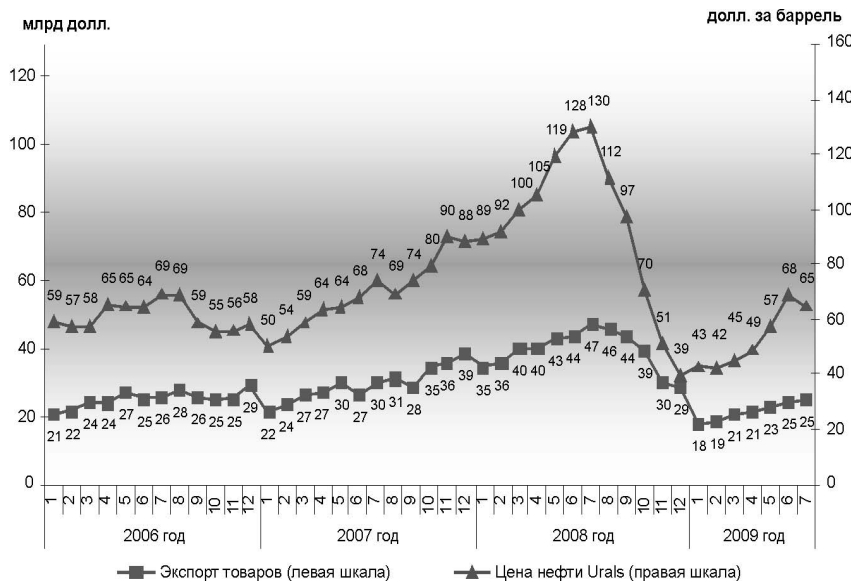


Рис. 1. Динамика экспорта товаров и мировых цен на нефть Urals

2. ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Фондовый рынок – мина замедленного действия под российской и мировой экономикой

Будучи органически связанной с мировой экономикой в России, так же, как и в других странах, большая часть привлеченных инвестиционных ресурсов оттягивалась на финансовые рынки [2, 3, 6]. Если в начале 2000-х [3] годов в нефинансовые активы (преимущественно основные фонды) направлялось около 40% общего объема инвестиций, то уже к 2008 году их доля сократилась более чем вдвое. Вложения в финансовые активы увеличились почти до 80% всех инвестиционных ресурсов, поступавших в экономику страны. Изменение вектора вложения инвестиций в национальную экономику определялось сравнительной доходностью этих вложений. Действительно, рентабельность производственных активов в среднем не превышала 10–12%, в то время как доходности сопоставимых по срочности вложений в финансовые инструменты достигали 50–80% (см. табл. 1). Перекосы прежде всего в финансовой сфере оказались предвестниками коллапса в российской экономике.

Безусловно, масштабное внешнее финансирование позволяет получать дополнительные ресурсы для экономического роста, но финансовые потоки между внешним миром и внутренней экономикой весьма нестабильны и в любой момент могут оказаться неустойчивыми. Большой структурный перекося в распределении ресурсов в пользу фондового рынка, поглощающего более 80% финансовых инвестиций, потенциально означает многократное возрастание риска быстрого оттока средств в случае падения доходности последних. К сожалению, непомерно раздутые фонды ценных бумаг образовывали т.н. мыльные пузыри, первые взрывы которых начались с августа 2007 года, когда обострились проблемы на рынке субстандартной ипотеки в США, что привело к началу финансового кризиса, который в последующем перерос в мировой финансово-экономический кризис.

На обострение кризиса на рынке недвижимости в США и на поток негативной информации с мировых финансовых рынков в 2007 году банковская система России отреагировала резким ростом фактических процентных ставок на межбанковском кредитном рынке по предоставленным кредитам сроком на один день. В сентябре–октябре их средние фактические значения составили 6,2 и 5,7% годовых, в то время как в первой половине года диапазон их среднемесячных значений не превышал 3–5% годовых. Ликвидные активы кредитных организаций к концу октября сократились до минимального в 2007 году значения – 632 млрд руб. Резко замедлился и темп роста российского фондового рынка.

Таблица 1

Инвестиции в экономику и ее сравнительная доходность

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Структура инвестиционных вложений (в % к итогу)</i>											
Инвестиционные вложения, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
инвестиции в нефинансовые активы	67,4	47,2	49,1	35,7	41,3	34,8	31,4	24,0	21,1	20,9	18,8 ^в
в том числе в основной капитал	56,3	39,7	41,4	35,4	40,7	34,4	31,1	23,5	20,9	20,7	18,6 ^в
финансовые вложения организаций	32,6	52,8	50,9	64,3	58,7	65,2	68,6	76,0	78,9	79,1	81,2 ^в
<i>Доходность вложений (в %)</i>											
рентабельность активов ^б	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	5,9	8,5	8,8	12,2	10,5	6,8 ^в
индекс РТС, изменение за год	-85,1	197,4	-18,2	81,5	38,1	58,0	8,3	83,3	70,7	19,2	-72,4

^в Без субъектов малого предпринимательства и неформальной деятельности. В среднем по экономике. Январь – сентябрь.

Источник: Россия в цифрах 2008 / ФСГС. – М., 2008.

Внешний шок запустил механизм обвала, основой которого были внутренние факторы. Это косвенно подтверждается сравнением динамики фондовых индексов стран – крупнейших экспортеров нефти. Так, GCC Islamic Index (сводный индекс фондовых рынков членов Совета сотрудничества стран Персидского залива – Кувейта, Катара, Бахрейна) за 2008 год снизился на 54%, в то время как индекс РТС – на 72,4%.

Российский фондовый рынок стал жертвой сильного внешнего шока – падения цен на нефть; кредитного кризиса на мировых финансовых рынках; начавшейся рецессии экономик США и Европы, которая вызвала сокращение внешнего спроса. Сжатие глобальных финансов привело к обвалу российского рынка и масштабному оттоку средств из отечественной финансовой системы. Главные причины этого – «перекapитализация» рынка и сильная зависимость от непредсказуемой мировой ценовой конъюнктуры.

Падение российского биржевого рынка объясняется сложившейся на нем пирамидой сделок РЕПО (аналогичной пирамиде ГКО – ОФЗ, оттянувшей на себя около 80% активов рынка и спровоцировавшей его крах в 1998 году). Количество «плечей» сделки РЕПО (когда одна сделка «вкладывается» в другую) достигало нескольких десятков.

На рынке акций доля сделок РЕПО в период с 2005 до середины 2008 года выросла более чем в три раза (см. табл. 2). Если в 2005 году доля сделок с этим инструментом, по оценкам, составляла 18,3% общего объема биржевых операций с акциями, то к середине 2008 года – уже 62,4%.

Таблица 2

Доля сделок РЕПО в общем объеме сделок на ММВБ (в % к итогу)

	2005	2006	2007					2008		
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	год	I кв.	II кв.	1 п/г
Акции	18,3	25,6	32,6	47,6	58,1	56,5	50,5	58,0	62,4	60,3
Корпоративные облигации	28,0	50,9	64,3	69,7	74,6	72,5	71,2	77,9	77,9	77,9
Облигации субъектов РФ	28,0	60,0	73,7	77,7	84,5	82,2	79,9	83,8	86,1	85,1
Муниципальные облигации	31,5	42,1	58,5	67,8	73,9	63,3	66,5	72,2	74,6	73,3

Источники: данные ММВБ; Вестник НАУФОР. 2007; 2008. № 1–6.

Еще выше был удельный вес сделок РЕПО на рынке корпоративных облигаций: к середине 2008 года их доля увеличилась в 2,8 раза по сравнению с 2005 годом (с 28 до 77,9%). В объеме сделок с облигациями субъектов РФ и муниципальными облигациями доля сделок РЕПО за аналогичный период выросла соответственно в 3,1 и 2,4 раза.

В последние годы российский фондовый рынок функционировал преимущественно как кредитный, где корпорации привлекали средства под залог ценных бумаг, а инструментом дополнительного финансирования были сделки РЕПО. На стабильно растущем фондовом рынке, используя схему многократного РЕПО, можно было получить сверхдоходность.

После продажи бумаг с достаточно низким дисконтом деньги пускались в оборот, и так повторялось множество раз. Покупались активы, потом они закладывались, на эти деньги покупались новые активы и снова закладывались (число «плечей» сделки росло). В результате строилась так называемая пирамида-матрешка.

По окончании срока последней, допустимой по времени сделки ценные бумаги выкупались, и цепочка начинала работать в обратном направлении. Одно РЕПО «вкладывалось» в другое с минимальной разницей во времени в один день. Такая схема хорошо работает, если котировки бумаг на рынке последовательно растут, причем темп роста превышает ставку кредита. В 2005–2007 годах индекс РТС рос на десятки процентов, что позволяло инвестиционным спекулянтам получать доходность, не сопоставимую с вложениями в банковские депозиты или облигации, не говоря о государственных ценных бумагах.

Большинство многослойных сделок РЕПО были чисто спекулятивными с высоким риском невозврата средств. С каждым новым «плечом» риск умножался. В условиях падения рыночной стоимости ценных бумаг, под которые были привлечены денежные средства, их продавец был обязан внести средства для восстановления уровня дисконта, зафиксированного на момент заключения сделки РЕПО (механизм margin calls).

Обрушение российского фондового рынка произошло после объявления 15 сентября 2008 года о банкротстве американского инвестиционного банка Lehman Brothers. За этим последовала массовая паническая распродажа акций на мировых фондовых рынках. После чего иностранные инвесторы стали выводить активы из развивающихся стран, в том числе из России.

Мировой финансовый кризис привел к изменению объемов и направления движения финансовых потоков между внутренней экономикой и внешним миром. С одной стороны, сократился объем инвестиций, привлекаемых от внешних инвесторов. Посредством первичного размещения акций (ИПО) российским компаниям удалось привлечь в 2008 году всего 1,7 млрд долл., в то время как в 2007 году – 34,3 млрд долл.

До 2008 года растущий интерес зарубежных инвесторов к российским активам обеспечивал чистый приток капитала в страну (41,8 млрд долл. в 2006 году, 83,1 млрд – в 2007 году). По итогам 2008 года обвал фондового рынка и уход инвесторов в иностранные активы из-за обесценения рубля привели к беспрецедентному чистому оттоку капитала в размере 129,9 млрд долл. (во втором полугодии отток составил 147,9 млрд долл. против притока 18 млрд долл. в первом).

Недостаток ликвидности и проблемы с кредитованием, парализовав кредитную систему, привели к росту неплатежей и банкротствам банков.

Стараясь расширить объем привлечения средств физических и юридических лиц, банки повышали доходность вкладов. Другой причиной роста доходности рублевых депозитов был переток рублевых вкладов в валютные. Средние ставки по рублевым депозитам сроком до 1 года (кроме вкладов «до востребования») выросли в сентябре–ноябре 2008 года на 1,5 п.п. – до 8,9% годовых. (Последний раз аналогичные ставки 9,2–8,7% были в марте–июне 2005 года.)

До второй половины 2007 года быстрое расширение ресурсной базы банковского сектора позволяло удовлетворять растущий спрос внутренней экономики на кредиты и даже снижать стоимость заемных средств. Зарождающийся кредитный кризис, снизив доступность внешних заимствований как основного источника фондирования ресурсной базы кредитных организаций, сформировал повышательный тренд процентных ставок по размещаемым средствам [3]. Стоимость кредитов корпоративным клиентам и гражданам увеличилась также из-за повышения ставок по депозитам населения и нефинансовых организаций. Наиболее заметно выросли ставки по рублевым кредитам населению на срок до 1 года. Так, если в августе 2007 года их среднее значение составляло 17,1% годовых, то в ноябре 2008 года – 28,0%.

Средневзвешенные ставки по рублевым кредитам банков нефинансовым организациям на срок свыше 1 года выросли с 10,8% годовых в сентябре 2007 года до максимального значения 13,9% в октябре 2008 года. (Последний раз похожие ставки действовали в январе–феврале 2004 года.) Отметим, что наиболее быстро росли ставки по краткосрочным рублевым кредитам организациям на срок от 1 до 3 месяцев. Они увеличились на 6,9 п.п. – с 9,0% годовых в мае 2007 года до 15,9% годовых в ноябре 2008 года.

Испытывая дефицит ликвидности, российские банки ограничили объем кредитования строительства, а кредитные линии для возведения новых объектов были практически закрыты. Сложности с кредитованием покупателей сказались на розничных продажах автомобилей, сложной бытовой и радиоэлектронной техники.

Хотя самое худшее в финансовом кризисе позади, мировая экономика все еще остается неустойчивой. Наблюдаемое восстановление замедлилось во втором полугодии 2010 года по причине сворачивания стимулирующих программ. Об этом предупреждает Всемирный банк. Если внутренний спрос не оживится, то в 2011 году мир может погрузиться в глубокую рецессию. В июне 2009 года Всемирный банк

смотрел с оптимизмом в будущее. Тогда он повысил прогноз относительно роста мирового ВВП в 2010 году с 2,0% до 2,7%. Прогноз мирового ВВП на 2011 год остался по-прежнему на уровне 3,2%. Но в опубликованном в январе 2010 года докладе Всемирный банк предостерегает от углубления рецессии в случае, если инвестиции и потребительский спрос не смогут заменить государственные субсидии.

Росстат опубликовал первые предварительные итоги подсчета российского ВВП за прошлый год. Он составил в текущих ценах 39,016 трлн рублей, что на 7,9% меньше, чем в 2008 году. Но такой результат все равно оказался значительно лучше ожидаемого. Ранее Минэкономразвития прогнозировало, что падение ВВП России в 2009 году составит 8,5%. Инфляция упала до 8,1% в 2009 году, и ожидается, что к середине года она упадет до 5% в годовом исчислении. Объем промышленного производства в России в 2009 году по сравнению с 2008 годом снизился на 10,8%.

2.2. Влияние уровня монетизации на состояние российской экономики

Остановимся на уровне монетизации экономики как важнейшей характеристике экономической системы, отражающей ее насыщенность ликвидными активами. Он вычисляется как отношение среднегодового объема широкой денежной массы к номинальному ВВП, созданному в том же году, и называется коэффициентом монетизации. Здесь денежная масса используется в широком значении. Она равна сумме денег в узком значении (деньги вне банков плюс депозиты «до востребования» в банковской системе), а также срочные и сберегательные депозиты и депозиты в иностранной валюте.

Коэффициент монетизации впервые ввел А. Маршалл, предложив свой вариант уравнения обмена. В зарубежных исследованиях этот показатель представлен как отношение денежной массы к ВВП ($M2$ to GDP ratio). Данный показатель является важным индикатором оценки возможности экономического роста, отражающим скорость обращения денежной массы и интенсивность использования тех или иных ликвидных активов в расчетах и платежах. Однако для лучшего восприятия монетарного механизма введем в рассмотрение некоторые определения и формализуем важные процессы.

Рыночная экономика – это денежная экономика: все рыночные сделки опосредуются деньгами. Движение товарных потоков сопровождается встречным денежным потоком. При этом деньги – это не просто техническое средство обмена, а активный элемент рыночной

экономики, оказывающий влияние на все экономические процессы, происходящие в стране. Денежный рынок представляет собой совокупность отношений между банковской системой, создающей деньги, и прочими хозяйствующими субъектами, предъявляющими спрос на них.

Современные деньги существуют в наличной и безналичной форме. Наличные деньги (банкноты) – это долговые обязательства центрального государственного банка, безналичные – долговые обязательства коммерческих банков. Совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах и выполняющих функции средства обращения и накопления, образует денежную массу. Наиболее часто употребляются следующие ее агрегаты: $M0$ – наличные деньги в обращении (банкноты и разменная монета); $M1$ включает $M0$ и деньги на банковских беспроцентных счетах до востребования; $M2$ состоит из $M1$, сберегательных счетов (процентные счета до востребования) и небольших срочных вкладов; $M3$ образуется из $M2$ и крупных срочных вкладов.

$M1$ – это платежные средства, обладающие абсолютной ликвидностью, они могут быть непосредственно использованы при покупках и платежах. Это деньги «в узком смысле слова».

Другие компоненты денежных агрегатов (сберегательные, срочные банковские счета) – это так называемые квазиденьги или «почти-деньги», – они не могут непосредственно использоваться в качестве платежного средства, но высоколиквидны и легко превращаются в наличные деньги или беспроцентные (чековые счета). $M2$ и $M3$ – это «деньги в широком смысле слова».

Доля наличных денег в агрегате $M2$ – более 30%, т.е. соотношение безналичных и наличных денег в России – 7 к 3. В экономически развитых странах это соотношение – 9 к 1.

Для определения количества денег, находящихся в обращении, используется уравнение обмена И. Фишера, согласно которому количество денег в обращении должно быть таким, чтобы соблюдался баланс между ними и количеством производимых в стране товаров и услуг с учетом их цен:

$$M * V = P * Q, \quad (21)$$

где M – количество денег в обращении; V – скорость обращения денег (среднегодовое количество раз, которое денежная единица расходуется на приобретение товаров и услуг); P – уровень цен (индекс средневзвешенных цен товаров и услуг); Q – реальный объем национального производства.

Из (21) можно получить формулу количества (или массы) денег, необходимых для обращения:

$$M = \frac{1}{V} (P * Q) = k * (P * Q), \quad (22)$$

где $k = 1/V$ – коэффициент пропорциональности между номинальным доходом ($P * Q$) и желаемым денежным запасом, т.е. частью дохода, которую хозяйствующие субъекты хотят хранить в денежной форме.

Параметр k называют коэффициентом монетизации, и рассчитывается он как отношение $M2$ к ВВП, умноженное на 100%, т.е.:

$$\hat{E}_i = \frac{\hat{I}_2}{\hat{A}\hat{I}} 100\% \quad (23)$$

Из рассматриваемой формулы видно, что уровень цен и количество денег в обращении находятся в прямой зависимости: рост цен вызывает необходимость увеличения денежной массы и, наоборот, увеличение денежной массы приводит к росту цен. Однако роста цен не будет, если одновременно с ростом денежной массы будет происходить расширение объема выпуска товаров и услуг в той же или большей степени.

Как показывает мировой опыт, экономический рост и предложение денег связаны многосторонним механизмом. Динамика роста денежной массы не должна сковывать экономическую деятельность хозяйствующих субъектов и подрывать денежную базу налоговых и бюджетных потоков.

Научные исследования зарубежных и российских ученых показали, что уровень монетизации экономики должен быть не менее 50%. В странах с развитой экономикой это условие в основном выдерживается. Так, в период с 1995 по 2007 год этот параметр в разных странах изменялся в диапазонах: Япония – 201–242%; Китай – 83–148%; Канада – 71–153%; США – 61–68%; Индия – 42–68%; ЮАР – 47–63%; Бразилия – 28–59%.

Что же касается России, то этот показатель (см. табл. 2) за весь исследуемый период не превышал 40,3%. Причем практически до 2001 года он держался на критически низком уровне, составляющем в среднем около 15%.

Важно отметить, что коэффициенты монетизации, рассчитанные с использованием ВВП в текущих ценах и ВВП в ценах 2003 года (см. табл. 3 и рис. 2), существенно отличаются друг от друга. Об этом свидетельствуют кривые коэффициентов монетизации K_m . Здесь отме-

тим чрезмерно низкие значения коэффициентов монетизации, особенно в период до начала 2000-х годов.

ЦБ России публикует данные по монетизации ВВП с учетом рублевой оценки валютных счетов юридических и физических лиц, размещенных в российской банковской системе. Эти расчеты не охватывают такие составляющие, как: наличная иностранная валюта, которая составляет основу валютных сбережений граждан, бартер и денежные суррогаты.

В России сформировалась многовалютная денежная система, при которой функции денег выполняются инструментами, имеющими разную природу.

Таблица 3

Показатели монетизации российской экономики в период с 1995 по 2009 год

Годы	ВВП в текущих ценах, млрд руб.	ВВП в ценах 2003 года, млрд руб.	Денежная масса M_2 , млрд руб.	Коэффициент монетизации, %
1995	1428,5	10 361,7	221	15,47
1996	2007,8	9987,9	288	14,34
1997	2342,5	10 125,8	374	15,97
1998	2629,6	9584,6	454	17,26
1999	4823,2	10 193,4	715	14,82
2000	7306	11 217,3	1154,4	15,80
2001	8943,6	11 788,4	1612,6	18,03
2002	10 830,5	12 347,7	2134,5	19,71
2003	13 243,2	13 243,2	3212,6	24,26
2004	17 048,1	14 190,3	4363,3	25,59
2005	21 625,4	15 096,7	6044,7	27,95
2006	26 903,5	16 255,5	8995,8	33,44
2007	33 102,9	17 570,9	13 272,1	40,09
2008	41 256,0	18 552,5	13 493,2	32,71
2009	39 016,1	17 077,7	15 697,7	40,23

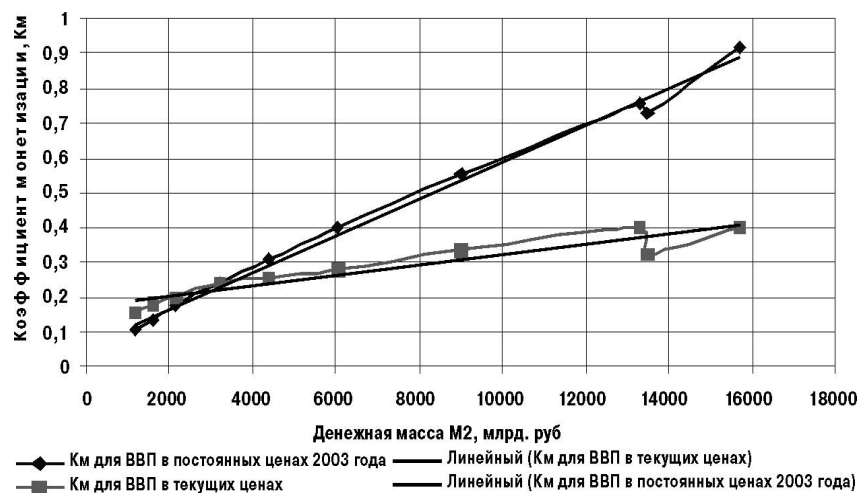


Рис. 2.

Во-первых, в нее входят официальные платежные средства – наличные и безналичные банковские кредитные деньги. Во-вторых, это доллар США, выполняющий в той или иной мере практически все денежные функции наряду с рублем. В-третьих, функции денег выполняют товары в бартерных сделках и масса денежных суррогатов, большую часть которых можно отнести к категории небанковских кредитных денег.

Исследования [4] (см. табл. 4) показали, что доля валютных сбережений граждан, бартера и денежных суррогатов в коэффициенте монетизации, особенно в трудный для российской экономики период 90-х годов прошлого века, зачастую превышала 50%. Общая величина коэффициента монетизации (табл. 4) действительно показывает насыщенность российской экономики средствами обращения, платежа и сбережения.

Таблица 4

Коэффициент монетизации экономики, % ВВП [1]

Показатели, в среднем за год	1996	1997	1998	1999	2000
Денежная масса по агрегату M2	12	13,6	13,4	11,6	12,4
Наличная и безналичная иностранная валюта	5,8	8,2	15,2	19,9	16,6
Эквивалент бартера и денежных суррогатов	8,3	8,7	9,5	7,4	5,2
Итого коэффициент монетизации	26,1	30,5	38,1	38,9	34,2

Дополнительная доля, суммируемая с денежной массой M2, явилась вынужденной мерой поддержания национальной экономики в относительно жизнеспособном состоянии и оградившей ее от полного развала в кризисном периоде. Хотя роль бартера и денежных суррогатов, представленных в виде отношения эквивалентной рублевой денежной массы к ВВП, менее весома, но как средство расчетов между предприятиями эти составляющие до сих пор еще широко используются.

Обратим внимание так же на то, что коэффициенты монетизации, рассчитанные с использованием ВВП в текущих ценах и ВВП в ценах 2003 года существенно отличаются друг от друга. Нетрудно видеть, что при прочих равных условиях коэффициенты монетизации для одного и того же значения денежной массы зависят (и весьма существенно) еще и от уровня цен на валовой продукт.

Для того, чтобы количественно оценить влияние уровня цен на изменение ВВП, рассмотрим зависимость ВВП в текущих ценах и ценах 2003 года от денежной массы M2 (см. рис. 3).

Уравнения корреляции для зависимостей ВВП в текущих ценах и ценах 2003 года от денежной массы M2 соответственно имеют вид:

$$y = 2,2561x + 6139,2; R^2 = 0,9685, r = 0,984 \quad (24)$$

$$y = 0,447x + 11606; R^2 = 0,9024, r = 0,95 \quad (25)$$

где y – текущее значение ВВП; x – денежная масса M2; R^2 – коэффициент детерминации; r – коэффициент корреляции.

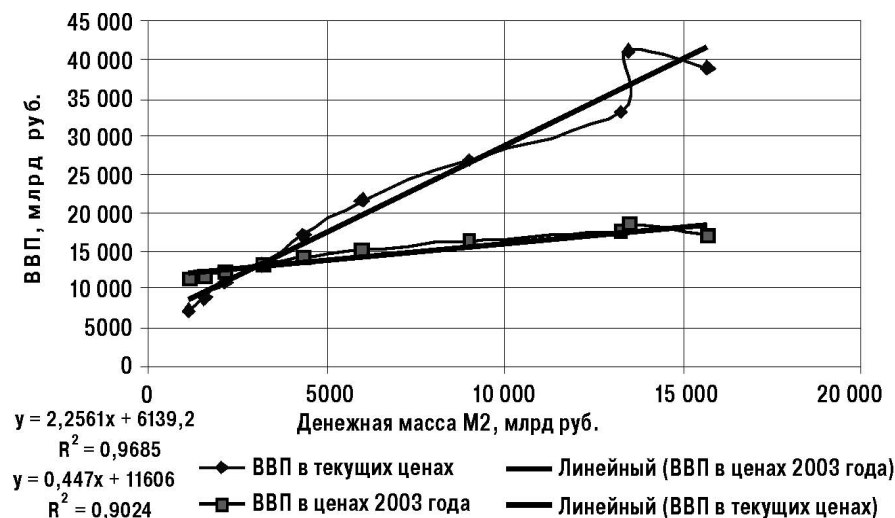


Рис. 3. Зависимость ВВП от денежной массы M2

Коэффициенты при переменной x в уравнении

$$k_x = \frac{\Delta y}{\Delta x} = 2.2561 \quad (24)$$

и в уравнении $k_x = \frac{\Delta y}{\Delta x} = 0.447 \quad (25)$

характеризуют приращение ВВП (переменная y) в зависимости от приращения $M2$ (переменная x). Их анализ показывает, что приращение ВВП, связанное с ростом уровня цен и ростом денежной массы, в 5,05 раза выше, чем приращение ВВП, связанное только с ростом денежной массы.

Для наглядности проведем простейшие расчеты по выражениям (24) и (25) с использованием данных табл. 2. За начало отсчета примем 2003 год, в котором ВВП в текущих ценах и ВВП в ценах 2003 года равны 13 243,2 млрд руб., а денежная масса $M2$ составляет величину 3212,6 млрд руб. По отношению к 2009 году приращение $M2$ за этот период составляет 12 484,6 млрд руб. Тогда приращение ВВП в текущих ценах в 2009 году составит 28 166,5 млрд руб., а приращение ВВП в ценах 2003 года за этот же период составит всего лишь 5580,6 млрд руб. Таким образом, приращение ВВП только за счет роста уровня цен составит 22 585,88 млрд руб. и по отношению к приращению ВВП в ценах 2003 года только за счет приращения $M2$ оказывается выше в 4,05 раза.

Заключение

Проведенный в работе цикл исследований позволил сформулировать следующие основные выводы:

1. На этапе подъема экономики, когда имеются неиспользованные производственные мощности и свободная рабочая сила, создается благоприятный инвестиционный климат. Инвестиции способствуют внедрению инновационных технологий и обновлению производственных мощностей, что приводит к активному росту скорости изменения производства валового продукта. При исчезновении резервов производственных мощностей и людских ресурсов эффективность инвестиций значительно снижается.

2. Мировой финансовый кризис привел к изменению объемов и направления движения финансовых потоков между внутренней экономикой и внешним миром. С одной стороны, сократился объем инвестиций, привлекаемых от внешних инвесторов. До 2008 года растущий интерес зарубежных инвесторов к российским активам обеспечивал чистый приток капитала в страну (41,8 млрд долл. в 2006 году, 83,1 млрд –

в 2007 году). По итогам 2008 года обвал фондового рынка и уход инвесторов в иностранные активы из-за обесценения рубля привели к беспрецедентному чистому оттоку капитала в размере 129,9 млрд долл.

3. Уровень монетизации экономики должен быть не менее 50%. В странах с развитой экономикой это условие в основном выдерживается. Так в период с 1995 по 2007 год этот параметр в разных странах изменялся в диапазонах: Япония – 201–242%; Китай – 83–148%; Канада – 71–153%; США – 61–68%; Индия – 42–68%; ЮАР – 47–63%; Бразилия – 28–59%. В России этот показатель за весь исследуемый период не превышал 40,3%. Причем практически до 2001 года он держался на критически низком уровне, составляющем в среднем около 15%. Этот показатель является одним из главных факторов, сдерживающих экономический рост российской экономики.

4. Наблюдается крайне негативное явление в национальной экономике, когда рост ВВП обеспечивается преимущественно за счет повышения уровня цен, а не за счет роста реального объема национального производства. Такой процесс стимулирует разбаланс товарно-денежных отношений, что нарушает нормальное функционирование финансовой системы и всего реального сектора экономики.

Библиографический список

1. Балацкий Е., Павличенко Р. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // МЭ и МО, 2002, № 1.
2. Вестник НАУФОР (данные ММВБ). 2007, 2008. № 1–6.
3. Замараев Б., Киоцевская А., Назарова А., Суханов Е. Экономические итоги 2008 года. <http://institutiones.com/generel/1195-economic-cheskie-itogi-2008-goda>.
4. Каменецкий И.А. Коэффициент монетизации в условиях многовалютной денежной системы // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2002. Вып. 1 (№ 5).
5. Леонтьев В. Темпы долговременного экономического роста и перевод капитала из развитых в развивающиеся страны I / Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М., 1990.
6. Россия в цифрах 2008 / ФСГС. – М., 2008.
7. Социально-экономическое положение России: Статистический сборник / Госкомстат России. – М., 2009.
8. Welfens P.J., Jasinski P. Privatization and Foreign Direct Investment in Transforming Economies. – Dartmouth, 1994.

Bibliographical list

1. Balatsky E., Pavlichenko R. Foreign investment and economic growth: the theory and research practice // МЭ and МО, 2002, № 1.
2. Bulletin NAUFOR (the Moscow Interbank Stock Exchange data). 2007; 2008. № 1–6.
3. Zamarayev B., Kijutsevskaya A., Nazarov A., Sukhanov E. Economic results of 2008. http://institutiones.com/generel/1195-economiches_kie-itogi-2008-goda.
4. Kamenetsky I.A. Coefficient of a monetization in the conditions of multicurrency monetary system // The St. Petersburg State University bulletin. Sulfurs. 5. 2002. Вып. 1 (№ 5).
5. Leontyev V. The rate of long-term economic growth and transfer of the capital from developed in developing states I / Leontyev V. Economic essays. Theories, research, the facts and a polytic. – М, 1990.
6. Russia in figures 2008 / FSGS. – М., 2008.
7. Economic and social situation of Russia: the Statistical collection / Goskomstat Grew-these. – М, 2009.
8. Welfens P.J., Jasinski P. Privatization and Foreign Direct Investment in Transforming Economies. – Dartmouth, 1994.

Контактная информация

107023, г. Москва, Московский государственный
технический университет «МАМИ»
Тел.: 8 (495) 223-05-23, добавочный 1277 или 1411

Contact links

107023, Moscow, the Moscow state technical university
Tel.: 8 (495) 223-05-23, accessory 1277 or 1411

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
УСТАНОВЛЕНИЯ ГРАНИЦ
АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ
ОБРАЗОВАНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
(на материалах г. Москвы)**

**IMPROVEMENT OF THE DELINEATION
OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL
ENTITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION
AS THE BASIS FOR REGIONAL ECONOMIC
DEVELOPMENT
(based on materials of Moscow)**

И.А. СИВЦОВ,

*студент 5-го курса Государственного университета
по землеустройству (г. Москва)*

I.A. SIVTSOV,

5th-year student of the State University of Land Management (Moscow)

Аннотация

В данной работе рассмотрены существующие проблемы и пути решения установления границ субъектов Федерации и муниципальных образований, что позволит в дальнейшем развивать экономику административно-территориального образования путем постоянного пополнения местного бюджета за счет сбора земельного налога.

Abstract

In this paper the existing problems and ways to establish the boundaries of the Federation and municipalities, which will further develop the economy of the administrative-territorial formation by continuous replenishment of local budgets through the collection of land tax.

Ключевые слова

1. Землеустройство
2. Земельный налог
3. Муниципальное образование
4. Граница земельного участка
5. Экономический рост
6. Инвестиции

Keywords

1. Land use planning
2. Land tax
3. The municipality
4. The boundary of the land
5. Economic growth
6. Investment

Введение

Земля – неоценимое и незаменимое богатство общества. Она является основным природным ресурсом, материальным условием жизни и деятельности людей, базой для размещения и развития всех отраслей народного хозяйства. Поэтому организация рационального использования и охраны земель – важнейшее условие существования и роста благосостояния народа¹. Также земля как объект недвижимости представляет собой основной базис для пополнения бюджета государства. Согласно ст. 65 Земельного кодекса Российской Федерации, использование земли в Российской Федерации является платным. Формами платы за использование земли являются земельный налог (до введения в действие налога на недвижимость) и арендная плата.

Большое значение для развития экономики страны представляет пополнение бюджетов муниципальных образований и субъектов Федерации. Основным местным налогом, который уплачивается не только юридическими лицами и организациями, но и физическими лицами (гражданами), является земельный налог. Однако для формирования и повсеместного взимания земельного налога требуется точное разграничение административно-территориальных образований России, установление границ субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и отдельных земельных участков. Четкое закрепление

¹ Волков С.Н. Землеустройство [Текст]: Учеб. пособ.: в 7 т. Т.3. Землеустроительное проектирование. Межхозяйственное (территориальное) землеустройство. – 2002. – 5 с. – ISBN 5-10-003692-3.

границ субъектов Федерации, муниципальных образований и земельных участков обеспечит возможность ведения государственной статистики и учета земель, что позволит решить вопросы реконструкции системы организации использования земель внутри муниципальных образований и субъектах Федерации и станет базисом для эффективного территориального планирования.

Разработка методических положений и методов землеустройства и их внедрение в практическую деятельность муниципальных органов улучшат климат управления земельными фондами муниципального образования, создадут предпосылки для их экономического роста, позволят решить проблему развития застроенных территорий, повысить уровень их экологической безопасности и устойчивости.

Целью исследования является формирование концепции дальнейшего развития и постановки на кадастровый учет объектов землеустройства в нашей стране, поскольку земельный налог и арендная плата являются потенциальным стабильным источником дохода государства, который на текущий момент не используется в полной мере. В соответствии с целью исследования сформированы следующие задачи:

- научно обосновать необходимость землеустройства границ субъектов Федерации как основы экономического развития страны и комфортной жизнедеятельности населения;
- исследовать современное состояние границ г. Москвы, провести анализ размещения границ столицы вместе с пограничными земельными участками;
- провести анализ экономического потенциала мероприятий по землеустройству субъектов Федерации и планированию развития их территорий;
- разработать методику оценки экономической эффективности землеустройства субъектов Федерации.

Объектом исследования выбрана граница г. Москвы как субъекта Федерации вместе с «пограничными» земельными участками.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- теоретически доказана экономическая целесообразность проведения землеустройства субъектов Федерации для формирования их территории, установления площади, местоположения, структуры и границ, обеспечения рационального использования и охраны земель, улучшения социальных условий жизни человека, развития механизмов управления земельно-имущественным комплексом;
- проведен анализ состояния границы г. Москвы, осуществлена оценка расположения пограничных земельных участков, предложены варианты их размещения.

Положения, раскрытые в работе, могут получить развитие путем их использования органами государственной власти и органами местного самоуправления для создания эффективной системы управления земельными ресурсами.

Методики, представленные в исследовании, могут применяться для разработки методических пособий и рекомендаций в целях проведения работ по установлению границ субъектов Федерации.

Применяемые методы исследования:

1. Расчетно-конструктивный.
2. Абстрактно-логический.
3. Экономико-статистический.

ГЛАВА 1.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА УСТАНОВЛЕНИЯ ГРАНИЦ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Административно-территориальное деление государства не является чем-то неизменным, не поддающимся корректировке. Но в Российской Федерации вопросы законодательного определения правовых процедур изменения административных границ между различными субъектами Федерации не получили своей исчерпывающей нормативной правовой регламентации.

В главном законе страны² (Конституция Российской Федерации, статья 67.3) о границах субъектов написано следующее: границы между субъектами Российской Федерации могут быть изменены с их взаимного согласия.

Согласно ст. 1 Федерального закона «О землеустройстве», объекты землеустройства – территории субъектов Российской Федерации, территории муниципальных образований, территории населенных пунктов, территориальные зоны, зоны с особыми условиями использования территорий, а также части указанных территорий и зон³.

12 ноября 2010 года мэр Москвы Сергей Собянин затронул проблему взаимодействия с руководством Московской области, в частности, вопросы установления границ между Москвой и Московской областью⁴. Под понятием «установление административных границ»

² Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2001. – 39 с.

³ Российская Федерация. Законы. О землеустройстве [Текст]: федер. закон: [принят Гос. Думой 24 мая 2001 года]. – М.: Гросс Медиа, 2004. – С. 90–98.

⁴ Новости Москвы. [Электронный ресурс]: Комсомольская правда, 2010. – <http://www.kp.ru/online/news/775239/>

субъекта Российской Федерации или муниципального образования подразумевается однозначное и конкретное графическое и текстовое обозначение этой границы, согласованное со всеми смежными территориями. Вопрос об изменении границ между субъектами Российской Федерации рассматривается Советом Федерации по взаимному согласию субъектов Российской Федерации, границы между которыми предполагается изменить. Это указано в постановлении Совета Федерации Федерального собрания РФ от 30 января 2002 года № 33-СФ «О Регламенте Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации», статья 144, т.е. изменение границы Москвы может быть выполнено лишь на самом высоком уровне, при разработке проекта такого изменения необходимо учитывать все социальные, экономические, технические, экологические и политические факторы.

Для объектов землеустройства постановлением Правительства РФ от 20 августа 2009 года № 688-ПП «Об утверждении правил установления на местности границ объектов землеустройства» сформулированы правила, которым необходимо следовать при установлении границ. В частности, в них определено, что установление на местности границ объектов землеустройства осуществляется на основании сведений государственного кадастра недвижимости о соответствующих объектах землеустройства. В настоящий момент существует проблема неактуальности данных кадастра о приграничных территориях, далеко не все они прошли кадастровый учет, а множество требует уточнения. Как известно, установление на местности границ объекта землеустройства (вынос границ на местность) выполняется по координатам характерных точек таких границ (точек изменения описания границ объекта землеустройства и деления их на части), сведения о которых содержатся в государственном кадастре недвижимости. Точность определения координат устанавливаемых межевых знаков должна обеспечивать необходимую точность определения координат характерных точек границ земельных участков на прилегающей к границе объекта землеустройства территории. В случае если при установлении на местности границ между субъектами Российской Федерации, границ муниципальных образований, населенных пунктов выявлены пересечения указанных границ с границами земельных участков, сведения о которых содержатся в государственном кадастре недвижимости, установление на местности таких границ приостанавливается.

Установление (восстановление) и упорядочение границ административных районов и границ субъектов РФ проводится в случаях: образования новых административно-территориальных еди-

ниц, их объединения, упразднения, преобразования и разграничения существующих административно-территориальных образований при отсутствии между ними закрепленных на местности известных границ, а также в случае их изменения или уточнения по инициативе соответствующих административно-территориальных образований.

ГЛАВА 2.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ В КАЧЕСТВЕ ОСНОВЫ ДЛЯ ПОПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ И МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Прежде всего необходимо отметить, что в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (частью второй, статьей 387) земельный налог обязателен к уплате на территориях муниципальных образований⁵. Но в городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге налог обязателен к уплате на территориях указанных субъектов Российской Федерации. Именно поэтому объектом в данной работе выбран г. Москва как базис для формирования концепции пополнения местных бюджетов.

Налогоплательщиками являются организации и физические лица, имеющие земельные участки:

- на праве собственности;
- на праве постоянного (бессрочного) пользования;
- на праве пожизненного наследуемого владения.

Организации и физические лица, у которых есть только не признаваемые объектами обложения земельным налогом участки (перечисленные в ст. 389 НК РФ), не являются плательщиками данного налога. Не являются плательщиками земельного налога организации и физические лица за земельные участки на праве безвозмездного срочного пользования или переданные им по договору аренды.

Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах Москвы. Не являются объектами налогообложения земельные участки:

- 1) изъятые из оборота в соответствии с законодательством РФ;
- 2) ограниченные в обороте, которые заняты особо ценными объектами культурного наследия, историко-культурными заповедниками, объектами археологического наследия;
- 3) предоставленные для обеспечения обороны, безопасности, нужд таможи;

⁵ Российская Федерация. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст: [принят Гос. Думой 19 июля 2000 года.] – М.: Экзамен XXI век, 2008. – 575 с.

4) ограниченные в обороте в пределах лесного фонда;

5) занятые находящимися в госсобственности водными объектами в составе водного фонда.

Налоговая база же определяется как кадастровая стоимость земельных участков по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом. Налоговая база по земельному участку, образованному в течение налогового периода, определяется как его кадастровая стоимость на дату постановки участка на кадастровый учет. Она определяется отдельно по каждому земельному участку и по каждой доле в праве общей собственности на земельный участок с учетом категории налогоплательщиков и конкретных налоговых ставок. Организации определяют налоговую базу самостоятельно на основании сведений государственного кадастра недвижимости о каждом земельном участке, принадлежащем им на праве собственности или праве постоянного (бессрочного) пользования. Физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями, самостоятельно определяют налоговую базу, исчисляют сумму налога и представляют декларацию (расчеты) по земельным участкам, которые ими используются в предпринимательской деятельности или только для нее предназначены. Для всех физических лиц – налогоплательщиков налоговая база определяется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются органами, осуществляющими кадастровый учет, ведение государственного кадастра недвижимости и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Налоговые ставки устанавливаются в следующих размерах:

1. **0,3 процента** от кадастровой стоимости участка в отношении земельных участков, отнесенных к землям в составе зон сельскохозяйственного использования и используемых для сельскохозяйственного производства, земельных участков, предоставленных для ведения личного подсобного и дачного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства;

2. **0,1 процента** от кадастровой стоимости участка в отношении земельных участков, занятых автостоянками для долговременного хранения индивидуального автотранспорта и многоярусными гаражными стоянками, жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса (за исключением доли в праве на земельный участок, принадлежащей на объект, не относящийся к жилищному фонду и объектам инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса) или предоставленных для жилищного строительства, а также в отношении земельных участков, предостав-

ленных и используемых для эксплуатации объектов спорта, в том числе спортивных сооружений;

3. **1,5 процента** от кадастровой стоимости участка в отношении прочих земельных участков.

4. Зачисление: 100% в бюджет Москвы.

Немаловажным фактором для определения ставки земельного налога является принадлежность земельного участка к тому или иному субъекту Федерации либо муниципальному образованию. Каждый земельный участок обладает следующими важными характеристиками:

категория земель – часть земельного фонда, в состав которой включены земельные участки, используемые в соответствии с установленным для них целевым назначением и видом разрешенного использования;

вид разрешенного использования, регламентирующий ведение хозяйственной деятельности;

которые при прочих равных условиях (местоположение, удаленность от крупных городов, транспортная доступность, почвы, растительность) существенно влияют на ценность данного земельного участка, выражаемую в кадастровой стоимости земельного участка.

Кадастровая стоимость земельного участка – расчетная величина в денежном выражении, определяемая по утвержденной в установленном порядке методике и отражающая представления о ценности земельного участка при существующем его использовании.

Принадлежность к тому или иному субъекту Федерации меняет ставку земельного налога либо может изменить арендодателя участка в случае заключения договора аренды.

Спорные участки, выявленные в ходе выполнения работ по согласованию границ между субъектами РФ, целесообразно разделить на три группы: земельные участки, одновременно учитываемые в двух субъектах РФ; земельные участки, которые не учитываются ни в одном из субъектов РФ; участки границ, имеющие неточности в картографическом отображении границы.

ГЛАВА 3.

СОСТОЯНИЕ ГРАНИЦЫ МОСКВЫ

Установление границы г. Москвы как субъекта Федерации продолжается уже более двадцати лет. В данный момент множество вопросов урегулировано, но остаются и нерешенные проблемы (рис. 1).

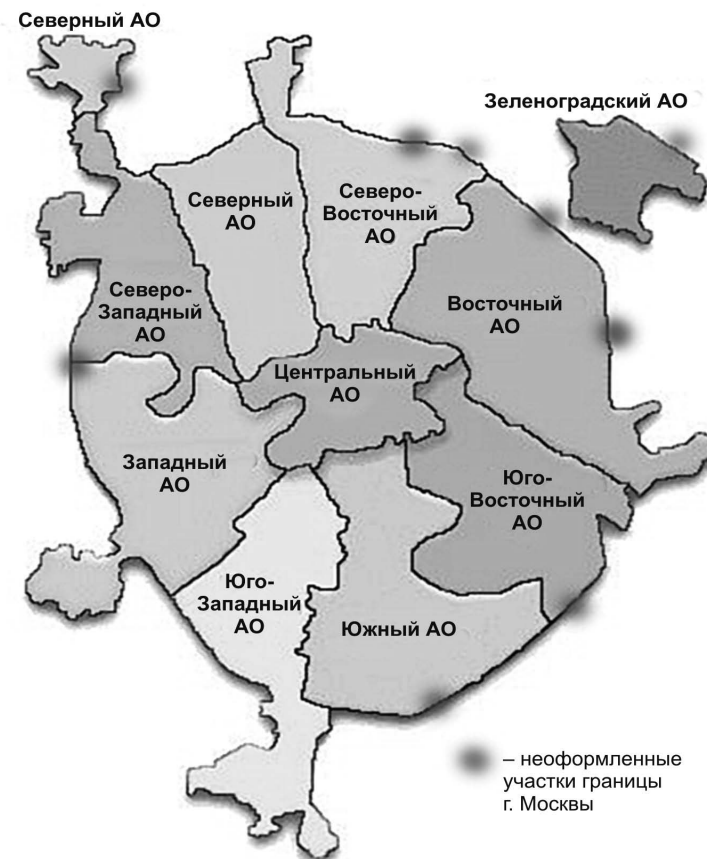


Рис. 1. Проблемные участки на границе г. Москвы

Встречаются следующие недостатки на границах города:

1. Корректировка границы с учетом проведенного Московской областью кадастрового учета.

При выполнении Московской областью межевых работ для постановки земельных участков на кадастровый учет границы смежных с границей г. Москвы земельных участков в силу действовавшего до 01.03.2008 года законодательства с городскими организациями не согласовывались. В этой связи произошло массовое наложение границ земельных участков, поставленных на кадастровый учет в Московской области, на границы города, особенно на участках с внешней стороны полосы отвода МКАД в 45 метрах от оси дороги.

Изменение установленной в соответствии с законодательными актами органов власти РСФСР границы г. Москвы на основании проведенного Московской областью кадастрового учета неправомерно, так как это не только ущемляет интересы города, но и несет существенные затраты для городского бюджета.

В то же время, возможно согласиться с корректировкой границы в пользу Московской области исключительно в случаях подтверждения наличия права собственности на капитальное строение и с учетом перенесения межевых знаков за счет землепользователя.

2. Пересмотр решений столичной коллегии от 29.05.2000 № 7 РСК «Об уточнении описания границ города Москвы и территорий, входящих в состав города Москвы».

Решением столичной коллегии были согласованы предложения по взаимному обмену некоторыми территориями города и области и утвержден баланс территорий, предлагаемых к передаче в состав г. Москвы и Московской области. Территории, переданные Москвой, были включены в состав Московской области. Территории, передаваемые Москве (зона отдыха Мещерское, гольф-поле), в рассматриваемых листах отсутствуют. В связи с чем представляется целесообразным предложить Московской области возместить балансовую разность в переданных решением столичной коллегии и не включенных в состав земель г. Москвы равновеликих земельных участков.

3. Корректировка границы города по фактическому пользованию земельных участков, смежных с наложением на границу города (без кадастрового учета и оформленных прав на землю).

В этих случаях пересмотр границы г. Москвы недопустим, поскольку изменение границы по контуру самостоятельного расширения и застройки свободных, соседних с городом Москвой территорий, неправомерно. Существует недопустимость необоснованного и не согласованного уменьшения территории г. Москвы без соответствующей территориальной компенсации. Согласование вышеперечисленных участков границ г. Москвы проходит путем проведения согласительных процедур в каждом конкретном случае в переговорном процессе с представителями Московской области.

В этой связи одним из предложений может быть корректировка границы г. Москвы вдоль МКАД на транспортных развязках по красным линиям улично-дорожной сети г. Москвы. В настоящее время описание границ транспортных развязок границы г. Москвы по МКАД принято в следующей редакции: «Границами территорий развязок яв-

ляются внешние бровки водоотводных канав, нижние бровки насыпей или верхние бровки откосов»⁶.

В случаях же, когда граница проходит не по дороге, возникают различные типовые ситуации (пересечение, наложение, неточность из-за несоответствия систем координат). Отдельной проблемой стоит выделить самовольный захват земель.

На текущий момент основными проблемами являются вопросы, связанные с наложением участков.

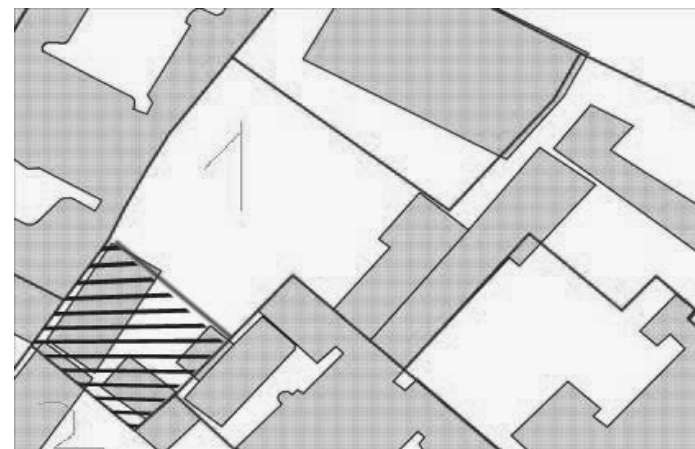


Рис. 2. Наложение земельных участков на границе г. Москвы

На рисунке видно, что часть земельного участка № 1 накладывается на земельный участок № 2 (рис. 2). Соответственно:

- 1) Рассчитать правильную стоимость земельного налога в данных условиях не представляется возможным.
- 2) Инвестиционная привлекательность такого участка находится на крайне низком уровне.

На текущий момент согласованы земельные участки, на которых граница города не изменялась или изменение (пересечение) границы носит технический характер, а также участки границы, по которым утверждены проектные решения реконструкции и развития территории. Множество участков несогласованно.

⁶ Решение столичной коллегии от 29 мая 2000 года № 7 РСК «Об уточнении описания границ города Москвы и территорий, входящих в состав города Москвы».

ГЛАВА 4.**ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УСТРАНЕНИЮ НЕДОСТАТКОВ**

Прежде всего необходимо учитывать, что установление границы представляет собой совокупность интересов всех собственников – государства, муниципалитетов и частных лиц. На данный момент помимо вышеперечисленных проблем существует еще одна – тотальное отсутствие постановки на кадастровый учет пограничных земельных участков. Общая статистика, по данным ученых Государственного университета по землеустройству, говорит о том, что на кадастровый учет поставлено всего 15% земель по всей Российской Федерации. По Москве этот процент несколько выше – 50%. Но половина из них, по словам В.И. Ресина, требует уточнения тех же границ.

Окончательное согласование границ с Московской областью не позволит решить всех вопросов по установлению границы города, поскольку при дальнейшей постановке на кадастровый учет приграничных участков возникнут осложнения, связанные либо с наложением, либо пересечением границ. В данный момент в Российской Федерации постановка земельных участков на кадастровый учет является заявительной⁷. Из-за этого существует вероятность вообще никогда не закончить установление границ административно-территориальных образований. Имеет смысл частично изменить правила кадастрового учета для пограничных земельных участков с целью:

- 1) устранения недостатков на границе административно-территориальных образований;
- 2) совершенствования управления земельным фондом и повышения инвестиционной привлекательности земельных участков;
- 3) развития экономики административно-территориального образования.

Такое изменение должно включить:

- 1) Перечень исключительных случаев, при которых земельные участки ставятся на кадастровый учет принудительно.
- 2) Упрощенную процедуру постановки на учет в вышеназванных исключительных случаях.

Используя опыт Москвы, для каждого отдельно взятого субъекта Федерации и муниципального образования необходимо разработать технологию установления их границ исходя из «Правил установления на местности границ объектов землеустройства», Федерального закона «О землеустройстве» и предложенной в работе упрощенной схемы

⁷ Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».

установления/уточнения границы административно-территориального образования.

Предлагаемый порядок уточнения и изменения границ, приведения их в соответствие с требованиями земельного и гражданского законодательства:

1. Выявление земельных участков с различным видом разрешенного использования и их группировка в пределах каждого, отдельно взятого административно-территориального образования по материалам отчетов подготовительных работ, в том числе инвентаризации земель и схем землеустройства, баз данных земельных комитетов и территориальных органов Росреестра.

2. Согласование границ данных земельных участков со всеми заинтересованными лицами (собственником участка и соседями, в т.ч. представителями власти).

3. Оформление и утверждение задания на установление границ, которое в основном содержит показатели, характеризующие землевладения и землепользования, в размещение которых вносятся изменения.

4. В результате составления, рассмотрения и утверждения проекта установления границ оформляются проектный план и пояснительная записка с технико-экономическими расчетами и обоснованиями. Технико-экономические расчеты выполняются для обоснования решений, принятых в проекте установления границ (или его отдельных вариантах). Используется система показателей, включающая продуктивность земель (если это земли сельскохозяйственного назначения), капитальные вложения, ежегодные затраты, доходность производства, удовлетворение социальных потребностей, уровень экологической безопасности. Расчеты обязательно должны включать экономическую эффективность проведения кадастровых работ по данным участкам. Для этого определяется кадастровая стоимость земельных участков по каждому виду разрешенного использования, определяется стоимость земель путем сложения последовательно перемноженных площади и кадастровой стоимости земель по каждой группе земельных участков, затем исчисляется стоимость всех земельных участков, включенных и исключенных по проекту из состава земель административно-территориального образования.

5. Границы земельного участка и административно-территориального образования устанавливаются на местности.

6. Собственникам и пользователям земли выдаются новые документы, уточняющие их земельные полномочия.

ГЛАВА 5.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОКОНЧАТЕЛЬНОГО УСТАНОВЛЕНИЯ ГРАНИЦЫ СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ

Поскольку в данный момент ведется активная работа над окончательным установлением границы Москвы, сложно выделить какое-то определенное количество и площадь спорных земельных участков на сегодняшний день. С помощью укрупненных показателей можно найти экономическую эффективность от:

1. Окончательного установления границы г. Москвы.

2. Формирования базы государственного кадастра недвижимости не заявительным способом, а сплошным хотя бы по границе субъекта.

Она включает в себя:

1) Текущее недополучение земельного налога в бюджет города из-за недостатков границы (Δ).

2) Расчет инвестиционной привлекательности пограничного земельного участка путем сравнения с аналогичным участком с уже урегулированными границами города, поскольку для инвестора одним из главных факторов при выборе участка является его стабильность, что в случае с неустановленной границей представляет собой огромный риск. Средний уровень кадастровой стоимости земель г. Москвы за 1 кв. м составляет 27 108 руб.⁸ Площадь несогласованных участков составляет от 0,8 до 140 га. В данный момент их общее количество по городу насчитывает 37 земельных участков.

Проведем анализ по Восточному административному округу г. Москвы (табл. 1). Для этого нам потребуется общая площадь округа, площадь участков, поставленных на кадастровый учет, общая площадь пограничных участков на территории округа и «проблемных» участков, средняя кадастровая стоимость по округу, исходя из которой вычисляется земельный налог. Все данные будут взяты из соответствующих нормативно-правовых актов и отчетов.

В результате мы будем иметь данные о том, сколько может получить бюджет города при согласовании всех оставшихся участков по одному округу. Подобный анализ можно провести по всем округам, что даст более полную оценку для города в целом. В этой работе анализ ограничен данным округом.

⁸ Постановление Правительства Москвы от 04 декабря 2007 года № 1046-ПП «Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель города Москвы»

Таблица 1

Изменение налоговых поступлений за землю при окончательном установлении границы на территории Восточного административного округа г. Москвы

	S округа				S приграничных участков				Средняя кадастровая стоимость участков, поставленных на учет		Общая величина взимаемого земельного налога с пограничных земельных участков	
	Всего		Поставленных на кадастровый учет		Всего		Проблемных участков (наложения и неоконченный кадастровый учет)					
	м ²	%	м ²	%	м ²	%	м ²	м ²	руб.	%	тыс. руб.	%
На 1.01.2010	154 836 000 ⁹	100	69 676 200	45	2 651 000	100	1 113 420	42	20 461,20	100	341 729	100
По проекту	154 836 000	100	70 683 580	46	2 651 000	100	2 120 800	80	22 623,87	111	719 711	211
Δ	0	100	1 007 380	1	3036,58	0	1 007 380	38	2162,67	11	377 982	111

⁹ Постановление Правительства Москвы от 01.06.2010 № 452-ПП «Отчетного баланса использования земель города Москвы за 2009 год».

Как уже упоминалось в работе, на кадастровый учет в среднем по Москве поставлено лишь 50% земельных участков. Их количество неравномерно распределено по округам. Но первостепенное значение имеет решение проблем именно с приграничными участками, что даст возможность формировать комплекс земельно-имущественных отношений внутри административно-территориального образования. По расчетам, увеличение поставленных на кадастровый учет земельных участков всего лишь на 1% позволит увеличить ежегодный доход на 377 982 тыс. руб.

Для наглядности приведем график изменения налоговых поступлений за землю по проекту (рис. 3).

Также необходимо определить процент повышения привлекательности приграничных земельных участков для инвесторов (табл. 2). Окончательное установление границ сильно повлияет на данный показатель. Для расчета используем среднюю рыночную стоимость земельных участков по г. Москве в 2010 году.

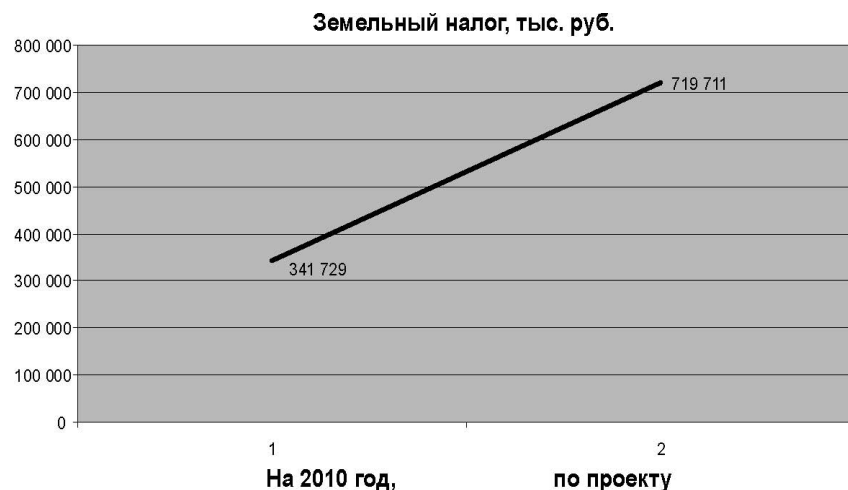


Рис. 3. Изменение налоговых поступлений после окончательного установления границы г. Москвы

Рыночная стоимость земель в результате повышается до среднерайонной. Кадастровая стоимость также возрастет из-за изменения существенных условий кадастровой оценки. Рост инвестиционной привлекательности составит 65% до уровня земельных участков, где разграничена территория Москвы и области.

Таблица 2

Повышение инвестиционной привлекательности земельных участков Восточного административного округа г. Москвы при устранении недостатков, связанных с установлением границ города

	Кадастровая стоимость за м ²		Рыночная стоимость за м ² ¹⁰		Инвестиционная привлекательность
	руб	%	руб	%	
На текущий момент	20 461,20	100	20 000	100	15
По проекту	22 623,87	111	73 800	369	80
Δ	2162,67	11	53 800	269	65

Заключение

Если говорить о роли государственного кадастра объектов недвижимости, которую он может сыграть в социально-экономическом развитии России, в первую очередь это удвоение внутреннего валового продукта, достаточно посмотреть на соотношение жилищных ипотечных кредитов и национальных ВВП на примере Европейского союза и США. В Евросоюзе эта доля составляет 39%, в США – 53%. Вот тот самый эффективный механизм увеличения ВВП. У нас он составляет 0,1–0,2%¹¹.

Суммируя все вышеизложенное, можно сделать несколько выводов и предложений:

1. Анализ литературных источников показал слабую освещенность проблемы установления границ субъектов Федерации и муниципальных образований, отсутствие конкретных законодательных механизмов регулирования и контроля, рекомендаций по данному процессу.

2. Доказательством необходимости землеустройства является тот факт, что повышение эффективности управления земельными ресурсами в системе землеустройства прямо пропорционально повышению финансовой и социально-экономической устойчивости субъекта Федерации в целом и муниципальных образований в частности. За последние двадцать лет в условиях формирования и развития рынка земли, проведения земельной реформы, проходившей без необходимого землеустрои-

¹⁰ Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 31 марта 2010 года № 45 «О средней рыночной стоимости 1 квадратного метра общей площади жилья по субъектам Российской Федерации на второй квартал 2010 года»

¹¹ Мишустин М.В. Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование». Номер 2 (19) за июль 2004 года.

тельного обеспечения, произошло существенное изменение в использовании земель, в связи с чем недостатки границ начали проявляться повсеместно.

3. Изучение состояния границ г. Москвы позволило выявить недостатки в их текущем состоянии и определить концепцию установления и уточнения границ остальных субъектов Федерации.

4. В результате проведенного в работе обоснования экономической эффективности мероприятий по землеустройству для совершенствования сбора земельных платежей выявлено, что экономический эффект от уточнения информации о местоположении границ населенных пунктов заключается в повышении сбора земельных платежей в Пешковском сельском поселении на 3 млн рублей, то есть по данной статье прибавка составит до 15%.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2001. – 39 с.
2. Российская Федерация. Земельный кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст: [принят Гос. Думой 28 сентября 2001 года]. – М.: Экзамен, 2008. – 96 с.
3. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст: [принят Гос. Думой 21 декабря 1994 года]. – М.: Гросс-Медиа, 2008. – 496 с.
4. Российская Федерация. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст: [принят Гос. Думой 19 июля 2000 года]. – М.: Экзамен XXI век, 2008. – 575 с.
5. Российская Федерация. Законы. О землеустройстве [Текст]: федер. закон: [принят Гос. Думой 24 мая 2001 года]. – М.: Гросс Медиа, 2004. – С. 90–98.
6. Российская Федерация. Законы. О государственном кадастре недвижимости [Текст]: федер. закон: [принят Гос. Думой 24 июля 2007 года]. – М.: Гросс-Медиа, 2008. – 35 с.
7. Российская Федерация. Постановление Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации от 30 января 2002 года № 33-СФ «О Регламенте Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации» [Текст]: «Собрание законодательства РФ» № 7, 2002. – С. 635.
8. Закон г. Москвы от 24 ноября 2004 года № 74 «О земельном налоге».
9. Постановление Правительства Москвы от 04 декабря 2007 года № 1046-ПП «Об утверждении результатов государственной кадастровой оценки земель города Москвы».

10. Постановление Правительства Москвы от 01.06.2010 № 452-ПП «Отчетного баланса использования земель города Москвы за 2009 год».

11. Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации от 31 марта 2010 года № 45 «О средней рыночной стоимости 1 квадратного метра общей площади жилья по субъектам Российской Федерации на второй квартал 2010 года».

12. Решение столичной коллегии от 29 мая 2000 года № 7 РСК «Об уточнении описания границ города Москвы и территорий, входящих в состав города Москвы».

13. Волков С.Н. Землеустройство [Текст]: Учеб. пособ.: в 7 т. Т. 3. Землеустроительное проектирование. Межхозяйственное (территориальное) землеустройство. – 2002. – 5 с. – ISBN 5-10-003692-3.

14. Мишустин М.В. Журнал «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование». № 2 (19), июль 2004 года.

15. Орлова М. Ф. Территория и границы субъекта Российской Федерации (На примере Астраханской области): Дис. канд. юрид. наук: 12.00.02: Москва, 2002 206 с. РГБ ОД, 61:03-12/172-0.

16. Новости Москвы. [Электронный ресурс]: Комсомольская правда, 2010 год. – <http://www.kp.ru/online/news/775239/>.

Bibliographical list

1. Russian Federation. The Constitution (1993). The Russian Constitution [text]: official text. – М.: Marketing, 2001. – 39 p.
2. Russian Federation. The Land Code of the Russian Federation [Text]: official text: [accepted by the State. Duma on September 28, 2001]. – М.: Examination, 2008. – 96 p.
3. Russian Federation. Russian Federation Civil Code [Text]: official text: [accepted by the State. Duma on December 21, 1994]. – М.: Gross-Media, 2008. – 496 p.
4. Russian Federation. Russian Tax Code [Text]: official. text: [accepted by the State. Duma on July 19, 2000]. – М.: Examen XXI Century, 2008. – 575 p.
5. Russian Federation. Laws. About Land Management [Text]: federal Law: [accepted by the State. Duma on May 24, 2001]. – М.: Gross Media, 2004. – 90–98 p.
6. Russian Federation. Laws. On State Real Estate Cadastre [Text]: federal Law: [accepted by the State. Duma on July 24, 2007]. – М.: Gross-Media, 2008. – 35 p.
7. Russian Federation. Resolution of the Council of the Federal Assembly of Russian Federation on January 30, 2002 № 33-SF «On the Regulations of the Federation Council of Federal Assembly of Russian Federation»

[text]: «Collection of Laws of the Russian Federation». – № 7, 2002. – Art. 635 p.

8. Law of Moscow on November 24, 2004 № 74 «On Land Tax».

9. Moscow Government Decree on December 4, 2007 № 1046-PP «On approval of results of state cadastral valuation of the city of Moscow».

10. Moscow Government Decree of 01.06.2010 № 452-PP «Reported balance of land use in Moscow in 2009».

11. Order of the Ministry of Regional Development of the Russian Federation of March 31, 2010 № 45 «On the average market price of 1 square meter of total living space on the subjects of the Russian Federation for the second quarter of 2010».

12. Decision of the Metropolitan Board of May 29, 2000 № 7 RSK Refinement description of the boundaries of the city of Moscow and the territories belonging to the city of Moscow».

13. Volkov S.N. Planning [Text]: text. benefits.: 7 m.V.3. Land management planning. Inter-farm (territorial) Land Management. – 2002. – 5 p. – ISBN 5-10-003692-3.

14. Mishustin M.V. Journal of Real Estate and Investments. The legal regulation. № 2 (19), July 2004.

15. Orlova M. F. Territory and borders of the Russian Federation (on example of the Astrakhan region): Dis. Cand. jur. Science: 12.00.02: Moscow, 2002. – 206 p. RSL OD, 61:03-12 / 172-0.

16. News in Moscow. [Electronic resource]: TVNZ, 2010 – <http://www.kp.ru/online/news/775239/>.

Контактная информация

105064, Москва,

ФГОУ «ВПО «Государственный университет по землеустройству»

Тел.: +7 (499) 261-84-19

Contact links

105064, Moscow, FGOU VPO

«The State university on land use planning»

Tel.: +7 (499) 261-84-19

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЗОЛОВОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ РФ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СТРАНЫ

DIVERSIFICATION OF GOLD AND EXCHANGE CURRENCY RESERVES OF THE RUSSIAN FEDERATION AND ITS INFLUENCE ON THE ECONOMIC GROWTH OF A COUNTRY

О.О. КУЛИКОВА,

студентка 4 курса Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону)

O.O. KULIKOVA,

4th- year student Rostov State University of Economics (Rostov-on-Don)

Аннотация

Данное исследование направлено на оптимизацию существующей структуры портфеля золотовалютных резервов Российской Федерации с помощью включения в него валют основных торговых партнеров страны и золота. Осуществлен анализ на выявление закономерностей влияния динамики золотовалютных резервов на экономический рост страны.

Abstract

The research is aimed at optimization of existing portfolio structure of gold and exchange currency reserves of the Russian Federation by including gold and major trade partners of the country. means of inclusion to it of currencies of the basic trading partners of the country and gold. The analysis allowed to reveal the laws which depict impact dynamics of gold and exchange currency reserves have on the economic growth of a country.

Ключевые слова

1. Золотовалютные резервы
2. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики
3. Портфельная теория Марковица
4. Регрессионный анализ (линейный)

Keywords

1. Gold and exchange currency reserves
2. The transmission mechanism of monetary policy
3. The portfolio theory of Markowitz
4. The regression analysis (linear)

Введение

Масштабы национальной экономики, внутренняя и внешняя структура капиталовложений определяют уровень и темпы экономического роста страны. Политика последовательного накопления резервов и рационального управления ими позволяет задействовать механизмы, способные инициировать экономический рост. В первую очередь это увеличение рентабельности за счет девальвации национальной валюты, приводящей к падению относительных цен на неторгуемые товары и реальных размеров заработной платы. Во-вторых, это стимулирование экспорта и создание преимуществ от экспортной экстерналии, а также улучшение инвестиционного климата.

Финансовый кризис еще раз продемонстрировал уязвимость национальных финансовых систем в условиях глобальных финансовых кризисов. Низкий уровень развития национальной банковской системы и валютного рынка, ограниченный доступ большинства экономических агентов на международные рынки капиталов, отсутствие возможности привлекать заимствования на международном рынке в неконвертируемой национальной валюте – вот далеко не полный ряд проблем, которые стали наиболее заметны в сложившейся ситуации. Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура не может являться стабильным источником развития национальной экономики России. В этой связи особое внимание должно уделяться вопросу повышения эффективности управления накопленными за период благоприятной конъюнктуры средствами.

В условиях интеграции национальной и мировой финансовых систем единственным условием обеспечения стабильности для стран с формирующимися рынками в периоды мировых финансовых кризисов является формирование золотовалютных резервов, адекватных масштабам национальной экономики и степени ее вовлеченности в процесс международного движения капитала.

Актуальность темы научно-исследовательской работы обосновывается тем, что в условиях глобальных трансформационных процессов, затронувших российское общество, в особенности его экономику, существенным образом меняются содержание и методы денежно-кредитной политики, модернизируются инструменты государственно-

го, хозяйственного, политического и социального воздействия, а следовательно, коренным образом меняется тактика управления денежно-кредитной политики. Исследование направлено на определение основных принципов и механизмов эффективного управления золотовалютными резервами Центрального банка РФ на современном этапе.

Все это предполагает функционирование качественно новой системы денежно-кредитной политики, учитывающей кардинальное изменение способов влияния основных механизмов и каналов денежно-кредитной политики на реальный сектор экономики.

Одним из основных механизмов денежно-кредитной политики является трансмиссионный механизм. Структура трансмиссионного механизма состоит из каналов, которые представляют собой своеобразные цепочки макроэкономических переменных, по которым передается импульс реальному сектору экономики, генерируемый денежными властями посредством денежно-кредитной политики. Можно выделить существенные теоретические и методологические разработки концепции трансмиссионного механизма такими современными зарубежными исследователями, как F. Mishkin, B. Bernanke, B. Friedman, J. Stiglitz, S. Cecchetti, M. Taylor, A. Kashyap, C. Romer, D. Romer. Немногочисленные исследования в данной области проводились и российскими учеными, такими как А.М. Косой, С.Р. Моисеев, И.С. Иванченко, О.И. Лаврушин, И.В. Пашковская, И.П. Крючкова, М.Ю. Сапьян, К.Н. Корищенко и другими. Изучению более узкой проблемы влияния золотовалютных резервов на динамику валютных курсов и темпы экономического роста уделяют внимание такие авторы, как А.Н. Илларионов, В.В. Шмелев, В. Выплож, К. Графс, Д. Доллар, В. Истерли, Р. Помфрет, Дж. Холшер.

Одной из задач денежно-кредитной политики является эффективное использование золотовалютных резервов. Сегодня перед Центробанком встает задача не просто увеличения объемов золотовалютных резервов, но и обеспечения их рациональной структуры. Это касается общей структуры, то есть соотношения фонда драгоценных металлов и камней и валютного фонда, так и внутренней структуры каждого фонда в отдельности, то есть в соотношении различных видов драгоценных металлов и камней и в соотношении различных видов валют. Золото, как инструмент сбережений, весьма популярно как в России, так и во всем мире. А во времена кризисов золото становится той тихой гаванью, где спокойно можно переждать бурю.

Достижение стабильных результатов при управлении золотовалютными резервами возможно лишь при использовании таких разработанных процедур, методик, технологий и алгоритмов, которые дадут возможность эффективно реагировать на самые разнообразные рыночные

ситуации. В данном исследовании мы предлагаем новую структуру трансмиссионного механизма, характерную для российского рынка, где определяющим звеном выступают золотовалютные резервы.

Предметом исследования выступает процесс управления золотовалютными резервами Центрального банка, его факторы и закономерности в современных условиях, а также его воздействие на экономическое развитие страны.

Объектом исследования являются золотовалютные резервы Центрального банка Российской Федерации как значимый фактор экономического роста национальной финансовой системы.

Целью исследования является формирование оптимальной структуры портфеля золотовалютных резервов с учетом приоритетных направлений развития национальной экономики. В соответствии с поставленной целью решаются следующие взаимосвязанные задачи:

– определить приоритетные цели политики Банка России в области управления золотовалютными резервами, а также характер влияния динамики резервных активов на состояние денежно-кредитной сферы российской экономики;

– выявить характер связи между динамикой объемов золотовалютных резервов страны и основных макроэкономических индикаторов развития национальной экономики, оценить уровень и качество влияния резервной политики Банка России на темпы экономического роста РФ;

– осуществить выбор наиболее адекватных критериев для расчета уровня достаточности золотовалютных резервов Банка России, а также обозначить негативные последствия превышения указанного уровня.

Теоретико-методологическую основу исследования составляют отечественная и зарубежная монографическая литература, публикации в периодической печати, нормативные документы Банка России, статистические материалы. В ходе исследования изучены общая и специальная литература, законодательные и другие нормативные акты, рекомендации отечественных и зарубежных исследователей процессов слияний и поглощений.

Инструментарно-методический аппарат работы составили методы экономического и статистического анализа. Были использованы пакеты компьютерных программ Eviews.5.0 и Microsoft Excel 2010.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЕЗЕРВНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Одной из наиболее заметных тенденций последних лет является существенный рост объемов золотовалютных резервов развивающихся стран мира. В настоящее время 74% мировых валютных резервов

сконцентрировано на балансах 10 стран (6 из которых являются развивающимися), лидирующих по объему накопленных резервов, в том числе 62% приходится на страны Юго-Восточной Азии. Россия с валютными резервами на уровне 489,3 млрд долларов США¹ занимает третье место в мире.

Современный этап характеризуется коренной перестройкой мировой валютной системы, вызванной усилением долговременной тенденции движения к валютному полицентризму. В частности, Президент России Дмитрий Медведев неоднократно говорил о том, что «время доллара как основной резервной валюты прошло, и более того, он уже превратился в международную проблему, а мир нуждается в новой мультивалютной системе»². Нарастающие макроэкономические дисбалансы в экономике США (значительный дефицит торгового баланса и бюджетный дефицит, серьезные проблемы финансовой системы, переживающей один из серьезнейших кризисов ликвидности) обуславливают поиск наиболее надежных, ликвидных и перспективных вложений.

Концентрация значительных объемов валютных резервов на балансах центральных банков выдвинула национальные денежные власти в число крупнейших игроков на мировом финансовом рынке, действия которых способны оказывать мощнейшее воздействие на его состояние и динамику. Ряд государств с сильно развитой экономикой, держат свои вложения в золоте. Так, например, в ЗВР США содержится 8133,5 тонн золота. Deutsche Bundesbank, Центральный банк Германии, вкладывает 71,5% своих резервов в золото, а это 3412,6 тонны драгоценного металла. Французский национальный банк Banque De France имеет запасы золота около 2500 тонн, что составляет 72% в валютных резервах страны. Банк Швейцарии имеет около 40,3% валютного резерва страны в золоте, это 1040,3 тонн золота³.

Современный этап развития для экономики России до начала кризиса характеризовался мощным притоком иностранной валюты, обусловленным крайне благоприятной конъюнктурой на мировых рынках основных экспортных товаров (энергоносители, металлы). Стабильно высокое сальдо торгового баланса способствовало быстрому накоплению золотовалютных резервов. Благоприятная внешняя конъюнктура позволила также стабилизировать ситуацию в бюджетной сфере. Изъятие дополнительных налоговых доходов из экспортно ориентированных отраслей

¹ Данные взяты с сайта www.rbc.ru на 19.11.2010.

² Агентство экономической информации ПРАЙМ-ТАСС от 6.10.2010.

³ www.spbgu.ru/book118.

промышленности позволило достичь профицита бюджета, досрочно погасить большую часть внешнего суверенного долга, а также сформировать в значительных объемах бюджетные резервные фонды. Приоритетными направлениями государственной политики в условиях формирования значительных резервов обозначены «повышение качества жизни людей, улучшение благосостояния как будущих, так и нынешних поколений, а также создание конкурентоспособной, основанной на интеллекте и знаниях, экономики, где основным двигателем являются не темпы освоения природных ресурсов, а именно идеи, изобретения и умение быстрее других внедрять их в повседневную жизнь. На начальном этапе основными задачами должны стать устранение инфраструктурных ограничений роста, повышение эффективности использования природных ресурсов, модернизация и развитие высокотехнологичных промышленных производств»⁴. К сожалению, указанная выше социальная и инновационная направленность политики государства в большей степени пока остается декларацией намерений и не находит четких практических решений.

Сегодня актуальной проблемой является трансформация резервной политики Банка России, направленная на совмещение механизмов решения задач обеспечения стабильности функционирования национальной валютной и финансовой системы в условиях нарастающей нестабильности мирового финансового рынка, а также минимизацию издержек резервирования дополнительных доходов экономики в целях недопущения снижения темпов экономического роста и обеспечения независимости благосостояния нации от конъюнктуры сырьевых рынков.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ С УЧЕТОМ ВКЛЮЧЕНИЯ В ПОРТФЕЛЬ НОВЫХ ВАЛЮТ

Структура резервов, имеющаяся на сегодняшний день, создавалась, по-видимому, без применения методов портфельной оптимизации, поэтому она имеет серьезные недостатки, чреватые риском недополучения доходности и колебанием рыночной стоимости резервов.

Рост золотовалютных резервов не является самоцелью, он должен обеспечивать реализацию государственной экономической политики, в том числе и монетарной. Кроме того, объем и структура, методы и инструменты размещения международных резервов должны быть направлены на достижение законодательно установленных целей деятельности Банка России: защиты и обеспечения устойчивости рубля;

⁴ Послание Федеральному собранию Российской Федерации Президента России // Российская Газета, № 4353 от 27.01.2007 г.

развития и укрепления банковской системы России; обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

Важна не только структура золотовалютных резервов, но и тенденции ее развития. В условиях современного состояния российской экономики необходимо учитывать ряд ее особенностей: преимущественно сырьевую направленность, переплетение государственного и частного секторов, высокую зависимость от импорта и изменчивость потоков иностранного капитала.

При формировании оптимального портфеля золотовалютных резервов применяется несколько критериев. Во-первых, их уровень должен быть достаточным для покрытия объема трехмесячного импорта товаров и услуг. Во-вторых, их величина должна покрывать годовой объем выплат по внешнему долгу страны. В-третьих, требуется обеспечение одновременного покрытия резервами и трехмесячного импорта, и годового объема выплат по внешнему долгу. Таким образом, необходимо находить баланс между критериями надежности, прибыльности и ликвидности.

При определении оптимального для современных экономических условий объема золотовалютных резервов важно учитывать следующее. Слишком сильное снижение их уровня в результате потери либо по причине систематически высокого дефицита платежного баланса может обернуться тем, что в какой-то момент страна не сможет обеспечить свои необходимые потребности за счет импорта либо окажется не в состоянии обслуживать свои долговые обязательства перед иностранными кредиторами. В то же время нельзя не отметить тот факт, что накопление резервных активов сверх достаточных и оптимальных уровней без совершенствования системы управления ими ведет к снижению инвестиционных ресурсов частного сектора российской экономики, препятствует ускорению темпов роста ВВП, консервирует неразвитость внутреннего финансового рынка. Эта ситуация ставит перед Банком России задачу трансформации резервной политики и применения более современных подходов к процессу размещения резервных активов.

Валютные активы Банка России в течение рассматриваемого нами периода с 01.01.2008 по 19.11.2010 возросли до 489,3 млрд в долларовом эквиваленте. В портфеле ЦБ содержатся следующие валютные активы: доллары США (46,8%), евро (42,5%), фунты стерлингов Соединенного Королевства (9,7%) и японские иены (1%)⁵. Возникает вопрос: эффективно ли структурирован по активам огромный по стоимо-

⁵ www.cbr.ru

сти золотовалютный резерв России? Если этот портфель неэффективен по соотношению «риск-доходность», то даже незначительные колебания валютных курсов приведут к потере многих миллионов долларов в качестве доходов страны.

При анализе динамики валютных курсов была использована модель Марковица⁶. Суть диверсификации данной модели заключается в следующем: для снижения риска портфеля необходимо распределить средства между инвестициями, имеющими минимальную корреляцию. Соотношение риска и доходности – основа для принятия инвестором решения по формированию портфеля ценных бумаг.

Пусть существует n активов, каждый из которых обеспечивает случайную величину доходности ξ_i ($i=1, \dots, n$), μ_i – ожидаемая (средняя) доходность i -го актива (математическое ожидание случайной величины ξ_i):

$$\mu_i = E(\xi_i) \quad (1)$$

σ_i – стандартное отклонение доходности i -го актива:

$$\sigma_i = \sqrt{D\xi_i} \quad (2)$$

σ_{ij} – ковариация между доходностью i -го и j -го активов:

$$\sigma_{ij} = \text{cov}(\xi_i, \xi_j) = \sigma_i \sigma_j \rho_{ij} \quad (3)$$

(ρ_{ij} – коэффициент корреляции случайных величин ξ_i и ξ_j).

Модель Марковица можно сформулировать следующим образом: необходимо найти такие пропорции распределения средств между доступными активами: x_1, x_2, \dots, x_n (где x_i – доля средств, инвестируемых в i -й актив), чтобы риск портфеля σ_p при заданном уровне доходности $\bar{\mu}_p$ был минимальным. Математически модель можно сформулировать так: найти

$$\min_{x_1, x_2, \dots, x_n} \{ \sigma_p \} = \min_{x_1, x_2, \dots, x_n} \left\{ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j \sigma_{ij} \right\}^{\frac{1}{2}} \quad (4)$$

при ограничениях

⁶ Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – Киев: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.

$$\sum_{i=1}^n \mu_i x_i = \bar{\mu}_p \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1, \forall x_i \geq 0 \quad (6)$$

В приведенной формулировке модели, $\bar{\mu}_p$ – заданный уровень средней доходности, а ковариация равна

$$\sigma_{ij} = \begin{cases} \sigma_i^2, & i = j \\ \text{cov}(\xi_i, \xi_j), & i \neq j \end{cases} \quad (7)$$

Особенностью модели Марковица является то, что доходность любого стандартного портфеля не превышает наибольшей доходности активов, из которых он построен.

Опираясь на данную модель, при помощи компьютерной программы Microsoft Excel 2010 (функции «Анализ данных» и «Поиск решения») были произведены следующие расчеты: риск действующего портфеля составил 3,4%, а доходность – 4,03%. Мы оптимизировали имеющийся портфель и включили в него валюты основных торговых партнеров России, такие как украинская гривна, казахский тенге и китайский юань. При расчете новой структуры портфеля золотовалютных резервов страны были наложены ограничения на вариацию долей этих валют в портфеле с учетом объемов импорта России из соответствующих стран. В результате мы получили следующие показатели: компьютерная программа Excel 2010 рекомендует вложить большую часть активов в евро (42%) и украинские гривны (27%). Доля вложений в доллары США существенно сократилась до 15%, что экономически выглядит целесообразно с учетом ослабевающего в последнее время курса доллара. Остальную часть резервов рекомендуется вложить в следующие валюты: в китайский юань – 7%, в фунты – 3%, в иены – 3% и в тенге – 3%. При этом существенно уменьшился риск портфеля, он составил 2,1%, а доходность увеличилась до 5,7%. Выигрыш в доходности получился относительно небольшой: всего 1,67% в год (5,7–4,03%). Однако в абсолютных величинах бюджет страны недополучает ежегодно 8,14 млрд долл. ($487,7 \times 1,67 / 100$) в связи с сохранением неоптимальной структуры портфеля золотовалютных резервов. Это достаточно огромные потери для страны.

Такой результат, полученный при компьютерном моделировании, можно объяснить тем, что доходность гривен является максимальной. Таблица доходностей исследуемых валют⁷ представлена в приложении 1. Важно также учесть и рассчитанные нами коэффициенты корреляции. Результаты представлены в таблице – Приложение 1. Наименьшие коэффициенты корреляции с другими курсами валют имеет именно гривна, что соответствует примененной нами теории Марковица. Нельзя не заметить, что все они отрицательны. Хотя это уже является предметом другого исследования.

Таким образом, такая оптимизация приводит к уменьшению зависимости российских золотовалютных резервов от динамики слабоющего доллара, к росту их доходности и снижению волатильности портфеля.

Мы продолжили наше исследование и включили в портфель золотовалютных резервов золото. В чем обоснованность такого решения? Рассмотрим коротко основные причины, обуславливающие такой выбор.

АКТУАЛЬНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В ЗОЛОТО. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ С УЧЕТОМ ВКЛЮЧЕНИЯ В ПОРТФЕЛЬ ЗОЛОТА

У золота нет правительства, а у валют есть.

Афоризм

Вложение денег в золото было выгодным во все времена, и с течением времени его популярность лишь нарастает. Золото очень ценится людьми. Раньше из этого благородного металла делали монеты, которыми расплачивались, то есть золото само было деньгами. Золото относится к разряду вечных ценностей, потому что оно не подвержено коррозии, а запасы его невелики на планете. Обычно во времена кризисов золото пользуется повышенным спросом, и его цена в такие периоды растет. Исторически сложилось, что драгоценные металлы, а в частности золото, являются выгодными вложениями в любые времена, даже тогда, когда экономика испытывает трудности. В 2000 году цена золота была еще около 274 долл. за унцию, а в 2010 году цена за унцию составила 1250 долл. за унцию⁸.

Издrevле экономики базировались на так называемом золотом стандарте, то есть основными ценностями государств в Средние века и в последующее время являлись золотые запасы. Золото было единым

⁷ <http://www.seekingalpha.com/article/65191-10-year-government-bond-yield-comparison-a-global-view>

⁸ www.metaltorg.ru

стандартом ценности, мерой накопления богатства и единицей накопления капитала. Золотой стандарт лег и в основу первой монетарной системы, когда денежные знаки либо непосредственно изготавливались из золота и прочих ценных металлов, либо имели в основе металлы в качестве обеспечения ценности.

В ходе эволюции деньги теряли обеспечение и становились фиктивной ценностью. Но золото осталось как мера накопления капитала в экономических системах. И даже более, ввиду того, что необеспеченные деньги явили собой актив крайне нестабильный и ненадежный, золото стало альтернативным защитным активом. Люди и государства по-прежнему воспринимали золото мерой накопления ценности и резервировали свои капиталы в золоте. Это привело к тому, что золото со временем стало реальной ценностью, которая не обесценивалась даже в трудные для мировой экономики этапы. Это было подкреплено дополнительно тем фактом, что золото со временем не претерпевает изменений, не портится, не подвергается коррозии и т.п., то есть остается совершенно неизменным по форме активом. Что относится и к другим драгоценным металлам.

Драгоценные металлы в кризис – лучшие активы, именно в такие этапы развития экономики цены на золото и другие драгоценные металлы могли демонстрировать рост на фоне падения цен на другие активы. Это как раз и обуславливалось тем, что в период перехода с обеспеченных денег к необеспеченным золото начало восприниматься как более надежный товар, нежели деньги. Соответственно, в кризис, когда доверие к основным мировым валютам начинает резко снижаться, драгоценные металлы остаются практически единственным вариантом вложения, надежность которого не оспаривается.

В периоды стабильности мировой экономики золото и драгоценные металлы также увеличиваются в цене. Это происходит по одной простой причине, имя которой инфляция. Действительно, денег в мировой экономике становится все больше и больше, товаров и других активов тоже производится в достаточном количестве. А вот масштабы добычи нового золота на этом фоне достаточно небольшие. Соответственно, уже в рамках закона спроса-предложения золото растет в цене, так как его не становится больше в природе вообще, а также не становится значительно больше добытого золота в частности. На протяжении всей истории можно отследить, как цена золота неуклонно растет. В 2002 году доходность золота составляла 8% годовых, а уже в 2009-м – 17%⁹.

⁹ www.dengi-info.com

И даже жестокий кризис 2007–2009 годов, когда ликвидность уходила со всех рынков одновременно, не очень существенно повлиял на положение и цену золота. Несколько снизившись в цене из-за всеобщего сокращения денежной массы, золото уже с конца 2008 года начало расти в цене. И основной причиной его роста был как раз риск еще большего ухудшения мировой ситуации. Если кризис еще будет проявлять себя, то золото окажется вновь защитным активом, цена на который будет иметь все шансы расти на фоне снижения.

Таким образом, ценности денег, риски валют – еще один из факторов, говорящих в пользу вложений в драгоценные металлы. Можно сделать логичный вывод, что даже в периоды, когда риски экономического кризиса максимальны, драгоценные металлы являются привлекательными вложениями. Золото едва ли потеряет в цене больше, чем другие активы, а в перспективе, наиболее вероятно, продемонстрирует рост. Поэтому вложения в золото вполне обоснованы в любое время. Это обуславливается следующими факторами. Во-первых, отсутствие альтернативных инвестиций в период глобального кризиса, сравнимых по надежности, ликвидности, прибыльности с золотом. Во-вторых, стремительное падение доверия к американскому доллару как резервной валюте вынуждает трансформировать долларовые накопления в золото. Некоторые страны ОПЕК, а также Россия и Китай договорились в ближайшем будущем начать рассчитывать за поставки нефти золотом. Швейцарский UBS Банк также прогнозирует рост стоимости золота к 2013 году до 2500 USD за тройскую унцию¹⁰. Еще одним из таких факторов является отсутствие масштабного использования золота в промышленности, и, как следствие, невозможность золоту быть обесцененным вследствие спада промышленного производства (как это может происходить с нефтью, металлом, углем). Немаловажно и то, что золото невозможно спекулятивно обесценить путем выброса на рынок большого количества одним игроком.

Произведем расчет оптимальной структуры портфеля золотовалютных резервов, включив в него золото. Средняя доходность этого металла в текущем году составляет 20%. При расчете на полученный результат мы наложили доленое ограничение на распределение валют и золота в соответствии с данными торгового баланса РФ¹¹. В итоге были получены следующие результаты: компьютерная программа Excel 2010 рекомендует вложить большую часть активов в евро (40%) и золото (26%). Что экономически выглядит целесообразно с учетом

¹⁰ www.ubs.com

¹¹ www.customs.ru/ru/stats

того, что доходность золота является максимальной. Доля вложений в доллары США существенно сократилась до 21%, что опять же экономически выглядит целесообразно с учетом ослабевающего в последнее время курса доллара. Остальная часть резервов распределяется в следующих соотношениях: в китайский юань – 1%, в иены – 1%, в тенге – 1%, в фунты – 2%, а в украинскую гривну – 8%. При этом существенно риск портфеля уменьшился до 0,08%, а доходность увеличилась до 10%. Выигрыш в доходности получился относительно небольшой: всего 5,97% в год (10% – 4,03%). Но в абсолютных величинах бюджет страны недополучает ежегодно почти 30 млрд долл. ($487,7 \times 5,97 / 100$) в связи с сохранением неоптимальной структуры портфеля золотовалютных резервов. Таким образом, золото было и остается самой желанной валютой. Выигрыш от владения желтым металлом очевиден. В перспективе золото не теряет своей инвестиционной привлекательности.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЗЛОТОВАЛЮТНОГО КАНАЛА ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА. ВЛИЯНИЕ НА РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Понятно, что наращение объемов золотовалютных резервов не является самоцелью.

Способ управления международными резервами существенно различается в зависимости от поставленных целей накопления и управления резервными активами. По-существу, задачей Центрального банка является оценка объема резервов, необходимого для компенсации избыточной волатильности на валютном рынке. Эта часть резервов должна инвестироваться в ликвидные и сравнительно надежные активы (включая наличность), а суммы, превышающие данный объем, должны быть инвестированы в более рискованные активы в целях получения дополнительного для государственного бюджета дохода или же трансформироваться в инвестиции для реального сектора экономики. Как можно эффективно использовать дополнительно вырученные суммы от грамотного управления золотовалютными резервами?

В поисках ответа на этот вопрос хотелось бы рассмотреть принципиально новый канал трансмиссионного механизма, обусловленный спецификой российской экономики.

Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики впервые появился в кейнсианском анализе. Трансмиссионным, или передаточным механизмом (transmission mechanism of monetary policy) Дж. Кейнс назвал систему переменных, через которую предложение денег влияет на экономическую активность. Последователи Кейнса изучают влияние денежного предложения на экономическую деятель-

ность с помощью структурных моделей, отражающих функционирование экономики, в виде системы уравнений, которые описывают поведение фирм и потребителей в различных секторах национального хозяйства. Эти уравнения характеризуют каналы, по которым осуществляется воздействие денежно-кредитной политики¹².

Во всех источниках традиционно действие трансмиссионного механизма начинают рассматривать с влияния денежной массы $M2$. Мы предлагаем несколько иную структуру трансмиссионного механизма, присущую российскому рынку. Рассмотрим, как изменение объемов золотовалютных резервов влияет на предложение денег, которое, в свою очередь, влияет на ставку процента. В соответствии с экономической теорией процентная ставка должна оказывать воздействие на инвестиционные расходы, что приводит к изменению уровня совокупного спроса и совокупных расходов. Важная особенность канала состоит в том, что он опирается на реальные, а не номинальные процентные ставки, влияющие на решения потребителей и фирм. Схема функционирования золотовалютного канала денежной трансмиссии может быть представлена в следующем виде:

$$R \rightarrow \uparrow M2 \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow,$$

где R – объемы золотовалютных резервов, M (агрегат $M2$) – денежная масса, i – процентные ставки, I – инвестиции, Y – объем производства.

Для того чтобы проанализировать функционирование золотовалютного канала трансмиссионного механизма в РФ, выберем следующие показатели: денежная масса (агрегат $M2$), средневзвешенная процентная ставка по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года.

Построим регрессионные зависимости между этими переменными. Вначале исследуем влияние динамики объемов золотовалютных резервов на изменение денежной массы. Ежемесячные данные были собраны за период времени с 01.01.2008 по 19.11.2010¹³. Результаты регрессионного анализа, проделанные при помощи метода векторной авторегрессии в прикладном пакете EViews 50, описаны в таблице. (Приложение 2.) Получено уравнение регрессии следующего вида:

$$M2 = 1319,943501 + 0,02363798733 * GOLD_AND_EXCHANGE_CURREN,$$

где $GOLD_AND_EXCHANGE_CURREN$ – объемы золотовалютных резервов, а $M2$ – денежная масса.

¹² Mishkin F.S. The transmission mechanism and the role of asset prices in monetary policy // NBER Working paper series, www.nber.org/papers/w8617

¹³ www.cbr.ru

Значение коэффициента детерминации достаточно высокое – $R^2=0,989019$, что свидетельствует о тесной зависимости между анализируемыми переменными. Статистика Дарбина – Уодсона (DW) составила 1,417673, что свидетельствует об отсутствии автокорреляции в остатках.

Затем мы проанализировали влияние динамики денежной массы (агрегат $M2$) на изменение средневзвешенной процентной ставки по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года. Ежемесячные данные были собраны за период времени с 01.01.2008 по 19.11.2010¹⁴. Построив регрессионные зависимости между этими переменными, получили результаты, описанные в таблицах. (Приложение 3.) Получено уравнение регрессии следующего вида:

$$RATE = 12,82237365 - 0,0001130628614 \times M2,$$

где $RATE$ – средневзвешенная процентная ставка по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года, а $M2$ – денежная масса.

Значение коэффициента детерминации очень низкое – $R^2= 0,029971$, что свидетельствует о том, что денежная масса (агрегат $M2$) не оказывает никакого влияния на банковскую процентную ставку по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года. Кроме того, если выбрать в качестве регрессоров данной зависимости не только текущее значение $M2$, но и ее лагированные значения на 1, 2 и 3 месяца, и заново построить регрессионную зависимость уже с четырьмя независимыми переменными ($M2, M2_{t-1}, M2_{t-2}, M2_{t-3}$), то все статистические параметры нового уравнения не оказываются существенно лучше по сравнению с уже приведенным уравнением. (Приложение 3.) Получено уравнение регрессии следующего вида:

$$RATE = 12,66571698 - 0,002495949499 \times M2 + 0,001986120311 \times M2(-1) - 6,620633217e-005 \times M2(-2) + 0,000581342041 \times M2(-3). \text{ Значение коэффициента детерминации } R^2=0,216259.$$

Поэтому невозможно сделать вывод, что объемы и колебания $M2$ оказывают существенное влияние на динамику уровня средневзвешенной процентной ставки по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года в стране.

Проверим теперь, оказывает ли влияние средневзвешенная процентная ставка по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года, а также ее лагированные значения, на объем инвестиций в реальный сектор экономики в период с

¹⁴ www.cbr.ru

01.01.2009 по 19.11.2010. Результаты проведенного анализа представлены в таблице. (Приложение 4.) Получено уравнение регрессии следующего вида:

$$\text{PERMANENT_INVESTMENT} = 558,5591813 - 8,90139873 \times \text{RATE},$$

где PERMANENT_INVESTMENT – инвестиции в основной капитал, а RATE – средневзвешенная процентная ставка по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года.

Значение коэффициента детерминации $R^2=0,004946$, что свидетельствует об отсутствии зависимости между анализируемыми переменными. В целом полученное уравнение статистически незначимо, а динамика долгосрочных процентных ставок практически не оказывает никакого влияния на объемы инвестирования в основные фонды российских предприятий. Лагированные на 3 временных периода значения переменной RATE также почти не оказывают никакого влияния на объемы инвестирования денежных средств в основной капитал. Значение коэффициента детерминации очень низкое – $R^2=0,008859$. Результат представлен в таблице. (Приложение 4).

Таким образом, трансмиссионный канал золотовалютных резервов, предложенный в исследовании, не функционирует при сложившихся условиях в российской экономике. Несмотря на то, что объемы золотовалютных резервов оказывают существенное влияние на изменения денежной массы в стране, сама же динамика денежной массы практически не влияет на средневзвешенную процентную ставку по предоставленным кредитам нефинансовым организациям на срок свыше одного года. Так же как и сама средневзвешенная процентная ставка не оказывает существенного влияния на объемы инвестиций в основной капитал.

На мой взгляд, одной из главных причин этого является высокий уровень инфляции в нашей стране, который коммерческие банки закладывают в стоимость выдаваемых предприятиям и населению кредитов. Хорошо известен тот факт, что в российском реальном секторе экономики очень сильно изношены основные фонды. Для их ускоренного обновления требуются колоссальные капитальные вложения, осуществить которые только лишь за счет собственных средств предприятия невозможно: требуется привлечение инвестиций с финансового рынка в виде банковского кредитования. Однако, как отмечал еще в своей знаменитой работе Дж. Кейнс «Основы теории занятости, процента и денег»¹⁵, предприниматели только в том случае будут привле-

¹⁵ Д.М. Кейнс. Основы теории занятости, процента и денег. – М.: ЭКСМО, 2007.

кать в полном объеме инвестиции с финансового рынка, если доходность капитала, вложенного в реальный сектор экономики, превысит стоимость его привлечения. Пока же в России этого не наблюдается. Рентабельность капитала в обрабатывающих отраслях промышленности зачастую ниже, чем процентные ставки по долгосрочным кредитам банков. Поэтому в первую очередь монетарным властям нашей страны необходимо направить усилия на снижение инфляции, хотя не все причины инфляции являются монетарными. Эмиссия денежных средств в результате интервенций на валютном рынке ускоряет темпы инфляции. Следовательно, та избыточная доходность, получаемая при более глубокой диверсификации золотовалютных резервов, может трансформироваться в инвестиции для реального сектора экономики, а новые инвестиции в основные фонды реального сектора экономики обязательно приведут через некоторое время к росту ВВП.

Заключение

Проведенный экономико-статистический анализ позволил сделать вывод о том, что около 50% сформированных в настоящее время валютных резервов России являются избыточными. Накопление сверхдостаточных резервов оборачивается для национальной экономики следующими негативными последствиями.

Аккумулируемые в резервных активах посредством механизма резервных бюджетных фондов дополнительные конъюнктурные доходы экономики размещаются в инструменты, характеризующиеся крайне низкой доходностью (чуть больше 4% годовых), что приводит к перераспределению дохода национальной экономики в пользу нерезидентов, так как российские компании и банки вынуждены привлекать заемные ресурсы на мировом рынке по более высоким ставкам (6,5–9% годовых). С учетом объемов трансграничного движения капитала в количественном выражении недополученный доход российской экономики условно оценивается почти в 30 млрд долларов США.

Резервная политика Банка России и Правительства России тесно взаимосвязаны. Указанная взаимосвязь проявляется на этапе формирования золотовалютных и бюджетных резервов. Компании-экспортеры продают большую часть валютной выручки для осуществления расчетов на внутреннем рынке и уплаты налогов. Банк России скупает избыточное предложение валюты на внутреннем валютном рынке, пополняя золотовалютные резервы. Но как показало исследование, структура этого портфеля требует явной коррекции. Значительные суммы, поступающие от нефтяных компаний в оплату таможенных пошлин и НДС, аккумулируются на счетах резервных фондов бюд-

жета, открытых в Банке России. С середины 2006 года указанные средства конвертируются в иностранную валюту в рамках внутренних операций Банка России.

Указанный выше механизм ограничивает инвестиционный потенциал частного сектора и препятствует вливанию капитала на внутренний финансовый рынок.

Таким образом, накопление резервных активов без совершенствования системы управления ими ведет к снижению инвестиционных ресурсов частного сектора российской экономики, препятствует ускорению темпов роста ВВП, консервирует неразвитость внутреннего финансового рынка.

В условиях превышения резервами Банка России уровня достаточности созданы предпосылки для трансформации резервной политики и применения более либеральных подходов к процессу размещения резервных активов.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
2. Таможенный кодекс РФ.
3. Обзор деятельности Банка России по управлению валютными курсами.
4. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации Президента России // Российская газета, № 4353 от 27.01.2007.
5. Суслов В.И., Ибрагимов Н.М., Тальшева Л.П., Цыплаков А.А. Эконометрика // Новосибирск: Изд-во НГУ, 2003.
6. Д.М. Кейнс. Основы теории занятости, процента и денег // – М.: ЭКСМО, 2007.
7. Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – Киев: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.
8. Mishkin F.S. The transmission mechanism and the role of asset prices in monetary policy // NBER Working paper series, www.nber.org/papers/w8617.
9. Taylor P. Mark Real interest rates and macroeconomic activity. Oxford review economic policy, vol. 15, no. 2.
10. Sarno Taylor (1998). Real Interest Rates, Liquidity Constraints and Financial Deregulation: Private Consumption Behaviour in the UK // Journal of Macroeconomics, 20, 221–42.
11. Gordon Sellon (2002). The Changing U.S. Financial System: Some Implications for the Monetary Transmission Mechanism. Federal Reserve Bank of Kansas City // www.kc.frb.org

12. Таможников В.В. Применимость современных портфельных теорий при управлении государственными международными резервными активами // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации, 2009, № 2.

13. Лиханов А.И. Золотовалютные резервы и экономический рост // Проблемы экономики, 2007, № 5.

14. <http://www.cbr.ru>

15. <http://www.gks.ru>

16. <http://www.seekingalpha.com/article/65191-10-year-government-bond-yield>

17. <http://www.spbgu.ru/book118>

18. <http://www.customs.ru/ru/stats>

19. <http://www.dengi-info.com>

20. <http://www.ubs.com>

Bibliographical list

1. The federal act «About Central bank of the Russian Federation (Bank of Russia)».
2. The customs code of the Russian Federation.
3. The review of activity of Bank of Russia on management of currency exchange rates.
4. The message to Federal Assembly of the Russian Federation of the President of Russia // The Russian Newspaper, № 4353 from 2007.
5. Suslov V.I., Ibragimov N.M., Talysheva L.P., Tsyplakov A.A. Econometrica. – Novosibirsk: Publishing house of NSU, 2003.
6. D.M. Keynes. Bases of the theory of employment, percent and money // Moscow: EKSMO, 2007.
7. Mertens A.V. Investment: the Course of lectures under the modern financial theory. – Kiev: the Kiev investment agency, 1997. – 416 p.
8. Mishkin F.S. The transmission mechanism and the role of asset prices in monetary policy // NBER Working paper series, www.nber.org/papers/w8617
9. Taylor P. Mark Real interest rates and macroeconomic activity. Oxford review economic policy, vol. 15, no. 2
10. Sarno Taylor (1998). Real Interest Rates, Liquidity Constraints and Financial Deregulation: Private Consumption Behaviour in the UK // Journal of Macroeconomics, 20, 221-42.
11. Gordon Sellon (2002). The Changing U.S. Financial System: Some Implications for the Monetary Transmission Mechanism // Federal Reserve Bank of Kansas City // www.kc.frb.org.
12. Tamojnicov V.V. The applicability of modern portfolio theories at management of the state international reserve assets / the Bulletin of the Belgorod University of Consumers' cooperative society, 2009, № 2.

13. Lihanov A.I. Gold and exchange currency reserve and economic growth // Economy Problems, 2007, № 5.

14. <http://www.cbr.ru>

15. <http://www.gks.ru>

16. <http://www.seekingalpha.com/article/65191-10-year-government-bond-yield>

17. <http://www.spbgu.ru/book118>

18. <http://www.customs.ru/ru/stats>

19. <http://www.dengi-info.com>

20. <http://www.ubs.com>

Контактная информация

E-mail: minfinrf@pochta.ru

Contact links

E-mail: minfinrf@pochta.ru

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица 1

Коэффициенты корреляции между исследуемыми переменными и значения доходностей исследуемых переменных

Коэффициенты корреляции	Доллар США	Евро	Фунт (англ.)	Иена	Юань	Тенге	Гривна
Доллар США	1,000						
Евро	0,883	1,000					
Фунт (англ.)	0,531	0,735	1,000				
Иена	0,962	0,881	0,442	1,000			
Юань	0,997	0,882	0,507	0,964	1,000		
Тенге	0,560	0,230	-0,038	0,504	0,552	1,000	
Доходность	3,9	4,1	4,7	1,5	4,2	4,5	10,4

Приложение 2

Таблица 2

Авторегрессионная модель

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1319,944	171,9774	7,675100	0,0000
GOLD_AND_EXCHANGE_CURREN	0,023638	0,000488	48,39132	0,0000
R-squared	0,989019	Mean dependent var	9282,593	
Durbin-Watson stat	1,417673	Prob (F-statistic)	0,000000	

Приложение 3

Таблица 3

Авторегрессионная модель

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	12,82237	1,210526	10,59240	0,0000
M2	-0,000113	0,000126	-0,896282	0,3783
R-squared	0,029971	Mean dependent var	11,77286	
Durbin-Watson stat	1,798473	Prob (F-statistic)	0,378326	
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	12,66572	1,430025	8,856987	0,0000
M2	-0,002496	0,001083	-2,305628	0,0320
M2(-1)	0,001986	0,001285	1,545937	0,1378
M2(-2)	-6,62E-05	0,001277	-0,051837	0,9592
M2(-3)	0,000581	0,001072	0,542069	0,5938
R-squared	0,216259	Mean dependent var	11,66560	
Durbin-Watson stat	1,553678	Prob (F-statistic)	0,276546	

Приложение 4

Таблица 4

Авторегрессионная модель

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	558,5592	294,1537	1,898869	0,0687
RATE	-8,901399	24,76120	-0,359490	0,7221
R-squared	0,004946	Mean dependent var		453,7643
Durbin-Watson stat	1,278316	Prob (F-statistic)		0,722132

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RATE	1,983438	26,12384	0,075924	0,9402
C	590,2293	572,1229	1,031648	0,3146
RATE (-1)	2,687160	26,30453	0,102156	0,9197
RATE (-2)	-4,907648	26,11397	-0,187932	0,8528
RATE (-3)	-8,916357	25,93756	-0,343762	0,7346
R-squared	0,008859	Mean dependent var		483,2440
Durbin-Watson stat	1,491282	Prob (F-statistic)		0,995907

АНАЛИЗ УРОВНЯ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

ANALYSIS OF MORTGAGE HOUSING LENDING AFFORDABILITY

М.В. МАХОВИКОВА,

*студентка 4-го курса Волгоградской академии
государственной службы (г. Волгоград)*

M.V. MAKHOVIKOVA,

*4th-year student of the Volgograd academy
of public administration (Volgograd)*

Аннотация

Работа посвящена исследованию методологии определения уровня доступности ипотеки в России, а также изучению способов повышения доступности ипотеки для населения РФ исходя из экономической ситуации в стране. Для этого составлена классификация критериев доступности ипотеки и введено само определение понятия «доступности ипотечного жилищного кредитования».

Определение уровня доступности ипотеки происходит в разрезе анализа существующих методик расчета, выделения их недостатков. На основе выделенных недостатков автором предлагается усовершенствованная система показателей оценки доступности ипотечного жилищного кредитования, которая будет оценивать уровень доступности на трех стадиях: стадии накопления первоначального взноса, стадии получения ипотечного жилищного кредита и стадии его дальнейшего обслуживания.

После усовершенствования методологии производится расчет всех необходимых показателей за период 2009–2010 годов (I кв.) для оценки современного состояния доступности ипотечного жилищного кредитования. Доказано, что ипотечный жилищный кредит в России на современном этапе – явление малодоступное для населения. Накопление первоначального взноса является достаточно длительным процессом, а для получения и дальнейшего обслуживания ипотечного жилищного кредита у среднестатистической семьи не хватает доходов. При этом достигнутые в РФ параметры уров-

ня и качества жизни наших граждан не позволяют говорить о достаточной покупательской способности всего населения, свидетельствуют о низких показателях экономического и социального развития – продолжительности жизни, заработной платы, социальных пособий, качества окружающей среды – в сравнении со странами Евросоюза, по данным ООН, ежегодно публикуемым в рамках реализации «Декларации развития тысячелетия ООН».

Для выявления наиболее результативных способов повышения доступности ипотечного жилищного кредитования в работе проводится факторный анализ. На основании полученных результатов для главных субъектов рынка ипотечного жилищного кредитования (заемщики, коммерческие банки, государство) определяют возможные пути достижения целевых значений доступности ипотеки.

Abstract

The paper is devoted to researching methodology of estimation mortgage housing lending affordability in Russia and also learning the ways of raising it based on economic situation in the country. Special for it there was written classification of criterions of mortgage housing lending affordability and the definition of concept «mortgage housing lending affordability».

Estimation of mortgage housing lending affordability was made in the context of existing methods of calculation mortgage housing affordability and showing up their disadvantages. Basing on these disadvantages the author offer improved system of indexes for estimation mortgage housing lending affordability, which will show level of affordability on 3 stages: the stage of accumulation initial instalment of mortgage housing credit, the stage of receiving credit and its further servicing.

After improving methodology the author calculated all necessary indexes for 2009–2010 years (I q.) for estimation current situation of housing lending affordability in Russia. It was proved that mortgage housing credit is low affordable for population in these days. Accumulation initial instalment is quite long process and average family hasn't enough income for receiving mortgage housing credit. Current characteristics of quality of life in Russia don't allow say about normal purchasing capacity, show low indexes of economic and social development – life interval, income, social benefits, quality of environment – in compare with European countries according to the data of UNO, annually publishing in the context of realization «Declaration of millennium development UNO».

There was done factor analysis for revealing more effective ways of raising mortgage housing lending affordability in the paper. Basing on received results, the author defined possible ways of reaching target index for

main participants of mortgage housing lending market (borrowers, commercial banks and the government).

Ключевые слова

1. Ипотечное жилищное кредитование
2. Доступность ипотечного жилищного кредитования
3. Критерии доступности ипотечного жилищного кредитования
4. Первоначальный взнос по ипотечному жилищному кредиту
5. Ежемесячный платеж по ипотечному жилищному кредиту
6. Среднемесячный доход семьи
7. Реструктуризация ипотечного жилищного кредита
8. Индекс доступности жилья с кредитом (HAI)

Keywords

1. Mortgage housing lending
2. Mortgage housing lending affordability
3. Criterion of mortgage housing lending affordability
4. Initial instalment of mortgage housing credit
5. Monthly payment of mortgage housing credit
6. Average monthly income
7. Restructing mortgage housing credit
8. Housing Affordability Index

Введение

Одной из социально значимых проблем для России на современном этапе развития является обеспеченность населения жильем, а также удовлетворенность жилищными условиями. Согласно исследованию, проведенному фондом «Институт экономики города», в 2009 году жилищная проблема стояла перед 61% российских семей, которые в той или иной степени не удовлетворены жилищными условиями¹.

Одним из способов решения данной проблемы является развитие ипотечного жилищного кредитования в России. Рынок ипотеки активно развивался до мирового финансового кризиса 2008 года, после которого объем ипотечного жилищного кредитования сократился на 76,7% в 2009 году. Однако в первые 2 квартала 2010-го данный показатель составляет 87,5% от соответствующего уровня в 2009 году, что говорит о наметившейся тенденции роста объемов рынка. Именно на современном этапе развития важно решить проблему доступности

¹ Попов В.Н. Социально-экономический аспект ипотечного жилищного кредитования в России / Попов В.Н., Орешков А.А. // Финансы и кредит. – 2009, № 4. – С. 76–79.

ипотеки, что будет способствовать дальнейшему развитию рынка ипотеки, а также решению социально значимой проблемы обеспеченности населения жильем.

Проблемы ипотечного жилищного кредитования обсуждаются в научных кругах достаточно широко. В частности, много вопросов уделяется рассмотрению перспектив ипотечного жилищного кредитования в России, реструктуризации ипотечных жилищных кредитов, совершенствованию нормативно-правовой базы ипотеки. Но недостаточно изучены методики расчета уровня доступности ипотеки и способы ее повышения.

Целью данной работы является определение уровня доступности ипотеки в России и способов ее повышения исходя из экономической ситуации в стране. Задачи определены в соответствии с целью работы:

- Рассмотреть социально-экономический аспект ипотечного кредитования в РФ.
- Изучить понятие и критерии доступности ипотеки в РФ.
- Провести анализ методики расчета доступности жилья в кредит (Housing Affordability Index).
- Разработать авторскую методику расчета доступности ипотеки.
- Оценить уровень доступности ипотеки в РФ при помощи авторской методики расчета доступности ипотеки.
- Выявить способы повышения доступности ипотеки в РФ.

Объектом исследования данной работы является ипотечное кредитование в РФ. Предмет исследования – уровень доступности ипотечных кредитов для населения страны.

Теоретической и методологической основой исследования послужили системный и функционально-структурный метод исследования, сравнительный анализ, табличный прием, статистические методики анализа данных, факторный анализ.

В процессе исследования были использованы научные труды таких отечественных авторов, как Попов, Косарева, Ендорова, и других, экономические и финансовые журналы – «Финансовый менеджмент», «Финансы и кредит», «Деньги и кредит», электронные ресурсы. Рассмотрены нормативные и правовые акты РФ, регулирующие отношения, возникающие в ипотечном жилищном кредитовании в РФ.

ГЛАВА 1.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ

1.1. Социально-экономический аспект ипотечного кредитования в РФ

Одной из задач социально-экономической политики государства является решение жилищного вопроса. Суть данного вопроса заключается в

удовлетворении потребности населения в жилой площади и в улучшении жилищных условий. Согласно данным фонда «Институт экономики города»², в 2009 году 61% российских семей был неудовлетворен жилищными условиями. Общая потребность населения в жилье в ценах 2009 года составляет 55 431,3 млрд руб., или 141,8% от ВВП. Государству необходимо разрабатывать механизмы для максимального удовлетворения данной потребности.

Одним из таких механизмов является ипотечное жилищное кредитование. Данный способ удовлетворения жилищной потребности имеет длительную историю развития и активно применяется в зарубежных странах. Российский рынок ипотечного жилищного кредитования в современном виде появился относительно недавно, а именно с принятием Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ. Однако данный нормативный акт не содержит определения «ипотечного жилищного кредитования». Как правило, определения данного понятия содержатся в нормативных актах субъектов РФ. Чаще всего под ипотечным жилищным кредитованием понимаются отношения, складывающиеся в процессе предоставления кредитов (займов) в целях приобретения жилья, обеспеченных залогом жилых помещений, исполнения договорных обязательств субъектами ипотечной системы, обращения взыскания на предмет залога и его реализации с публичных торгов³.

Важно заметить, что развитие ипотечного жилищного кредитования способствует не только решению жилищной проблемы, но и ряда других важных вопросов. Рассмотрим преимущества развития ипотечного жилищного кредитования для населения, банковской системы и всей экономики в целом.

Преимущества развития ипотечного жилищного кредитования для населения:

- Удовлетворение потребности приобретения или улучшение жилищных условий.
- Стимулирование сбережений.
- Повышение качества строительства жилья.

Преимущества развития ипотечного жилищного кредитования для коммерческих банков:

² Попов В.Н. Социально-экономический аспект ипотечного жилищного кредитования в России / Попов В.Н., Орешков А.А. // Финансы и кредит. – 2009, № 4. – С. 76–79.

³ Закон Астраханской области от 01.11.2002 № 47/2002-ОЗ «Об организационном и финансовом обеспечении системы ипотечного жилищного кредитования в Астраханской области».

- Стимулирование развития банковской системы, а именно сектора ипотечного кредитования.

- Создание и укрепление долгосрочных связей с клиентами.
- Стимулирование расширения долгосрочных пассивов.

Преимущества развития ипотечного жилищного кредитования для государства:

- Стимулирование смежных с ипотечным жилищным кредитованием отраслей (строительство, развитие других видов ипотеки).
- Развитие инвестиций в недвижимость, формирование инвестиционного климата РФ, привлечение инвесторов, в том числе иностранных.
- Создание новых рабочих мест, что особенно актуально с повысившимся в кризисные годы уровнем безработицы.
- Создание условий для применения секьюритизации ипотечных активов, развитие механизмов рефинансирования ипотеки.

Помимо этого развитию ипотечного жилищного кредитования будет способствовать решению одной из задач в рамках реализации в России программы «Цели развития тысячелетия», разработанной ООН. Указанная задача состоит в обеспечении улучшения качества жилищных условий населения. При этом одним из показателей, который берется за основу анализа, является размер и доля ветхого и аварийного жилищного фонда, который сейчас составляет около 100 млн кв. м. Его динамика неблагоприятна: общая площадь такого жилья увеличилась с 1990 года в три раза, а удельный вес – с 1,3 до 3,2% от всего жилищного фонда⁴. Развитие ипотечного жилищного кредитования способно ускорить решение указанной задачи.

Все это объясняет необходимость дальнейшего развития рынка ипотечного жилищного кредитования. При этом он активно развивался до кризиса 2008 года. 2008–2009 годы стали периодом испытания всего ипотечного рынка в целом. Многие эксперты полагали, что на этом развитие остановится, что будущего у российской ипотеки нет. Однако первое полугодие 2010 года показало наметившееся улучшение состояния рынка (рост в 137,7% по сравнению со вторым полугодием 2009 года), в результате чего появились оптимистичные прогнозы относительно российского будущего.

Важным индикатором развития ипотеки в РФ является спрос на ипотечные жилищные программы. Величина спроса характеризуется не только реальными объемами ипотечного жилищного кредитования, но также и

⁴ Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее [Электронный ресурс] // Доклад о развитии человеческого потенциала в РФ – 2010. – 2010. – Режим доступа: http://www.unrussia.ru/publications/un_rus.pdf

размерами потенциального спроса. При этом под потенциальным спросом понимается доля семей, которые планируют приобретать жилье с использованием ипотечного кредита. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) осенью 2009 года провело опрос населения, согласно которому потенциальный спрос россиян на ипотечные кредиты составляет около 15–19% отечественных домохозяйств. Важно отметить, что эти данные относятся к кризисному периоду.

Таким образом, можно сделать вывод, что ипотечное жилищное кредитование – явление социально значимое и необходимое для России. Для того чтобы ипотечное жилищное кредитование развивалось, государству необходимо принимать меры в развитии банковской системы, в повышении финансовой грамотности населения и во многих других областях. Однако первым и наиболее важным, по мнению автора, является определение уровня доступности ипотеки для населения и способов его повышения. Для этого необходимо определить критерии доступности ипотечных жилищных кредитов для населения, а также способы их количественной или качественной оценки.

1.2. Критерии доступности ипотеки для населения.

Первоначально необходимо определиться с понятием «доступность ипотеки». По нашему мнению, понятие «доступность ипотечного жилищного кредита» означает совокупность условий, при которых заемщик имеет возможность получить ипотечный жилищный кредит и нести соответствующую долговую нагрузку в течение срока полученного кредита с определенной степенью обремененности для своих доходов. При этом указанные условия означают критерии доступности.

Все критерии доступности ипотечного жилищного кредитования, по мнению автора, можно разделить на две группы. Классификация представлена в Приложении 1. Как видно из Приложения 1, все критерии разделены на две группы: прямые и косвенные. К прямым критериям доступности ипотечного жилищного кредита относятся те, которые характеризуют непосредственно ипотечный кредит и заемщика. Это важнейшие показатели, определяющие долговую нагрузку на заемщика. К косвенным относятся критерии, определяющие условия, которые либо способствуют благоприятному развитию кредитных отношений, либо препятствуют им. Рассмотрим более подробно все критерии.

1. Процентная ставка. На первый взгляд данный критерий кажется главным и определяющим все понятие «доступность ипотеки». Однако это не совсем так. Совершенно ясно, что увеличение процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту снижает его доступность, а уменьшение – наоборот. Однако, по мнению ряда экспертов, при сни-

жении ставки на один пункт размер ежемесячного платежа снижается лишь на 3,6%⁵.

2. Величина первоначального взноса. Зачастую высокий первоначальный взнос является серьезным препятствием для получения ипотечного кредита. Чем выше первоначальный взнос, тем сложнее заемщику накопить его и, следовательно, тем ниже доступность. После мирового финансового кризиса коммерческие банки подняли его величину до 30%. Но в начале второго полугодия 2010 года крупными банками РФ (Сбербанк, ВТБ 24, «Возрождение» и др.) величина первоначального взноса была снижена до 10–15% в отношении определенных программ и категорий заемщиков⁶.

3. Ежемесячный доход семьи заемщика и перспективы его увеличения. Эти два критерия позволяют оценить возможности заемщика по несению долговой нагрузки ипотечного кредита. Однако если данные по первому критерию получить и оценить относительно нетрудно, то вот проанализировать перспективы заемщика в увеличении ежемесячного дохода достаточно сложно, так как это субъективно.

4. Темп роста душевого дохода и цен на жилье. Важно отметить, что анализ роста ежемесячного дохода заемщика необходимо проводить параллельно с анализом роста цен на недвижимость. Ситуация, при которой темп роста заработной платы опережает темп роста цен на недвижимость, способствует повышению спроса на ипотечные жилищные кредиты и повышению их доступности. Так, например, в первом квартале 2010 года темп роста средних цен на жилье составил 106,6%. При этом темп роста заработной платы – 80,2%, то есть наблюдалось повышение цен на недвижимость с одновременным сокращением душевого дохода, что является неблагоприятным обстоятельством для заемщика.

5. Срок кредита. Данный критерий также является одним из основных при определении параметров ипотечного жилищного кредита. Увеличение срока приводит к снижению ежемесячной долговой нагрузки и к увеличению периода несения этой нагрузки. При увеличении срока кредита с 10 лет до 20 ежемесячная плата сокращается в 1,5 раза.

6. Ежемесячный платеж по кредиту и его доля в ежемесячном доходе заемщика. Эти два критерия являются комплексными. Ежемесячный платеж по кредиту формируется исходя из величины кредита,

⁵ Оперативный мониторинг ключевых событий на зарубежных рынках жилья и ипотеки: 11–22 октября 2010 года [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/participants/analytics/otchet_mark_hous/obzor11102010.pdf

⁶ По данным www.rusipoteka.ru

процентной ставки и срока кредита. Соответственно, его доля формируется еще и за счет ежемесячного дохода заемщика. Чем она ниже, тем ниже вероятность невыплаты ежемесячного платежа по кредиту, соответственно, тем выше кредитоспособность клиента. В настоящее время доля ежемесячного платежа в ежемесячном доходе заемщика должна составлять не более 45%⁷.

7. Строительная активность. Показатель напрямую влияет на уровень предложения на рынке жилья, что, в свою очередь, отражается на его стоимости. Динамика строительной активности определяет изменение цен на жилье. Так, например, в 2009 году было построено и введено 59,9 млн кв. м жилья, на 6,5% меньше, чем в 2008 году, что отразилось на понижении цен в 2009 году. Однако строительная активность должна повышаться для расширения и обновления жилищного фонда страны.

8. Возможность реструктуризации. Реструктуризация стала активно применяться банками в 2009 году. Стимулом разработки программ реструктуризации являлось создание Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Развитие указанных программ приводит к снижению вероятности дефолта заемщиков, попавших в трудную финансовую ситуацию, и одновременно к увеличению расходов заемщика на обслуживание ипотечного жилищного кредита. Поэтому здесь наблюдается как положительное, так и отрицательное влияние на уровень доступности ипотечных жилищных кредитов. В 2009 году было реструктуризировано около 35 000 ипотечных кредитов, что составило около 4,4% от всех выданных на тот момент кредитов.

9. Прочие расходы по обслуживанию ипотечного кредита. Данный критерий существенно сказывается на уровне доступности ипотеки, поскольку прочие расходы могут включать широкий перечень, в который обычно входят комиссии банка за предоставление кредита, за рассмотрение заявки, оплата услуг нотариуса, оценщика и т.д. Чем меньше прочие расходы по обслуживанию ипотечного кредита, тем доступнее этот кредит.

10. Общие экономические показатели. К таким показателям можно отнести: уровень безработицы, ставку рефинансирования, уровень инфляции, общий объем выданных ипотечных кредитов за период, его долю в ВВП и другие. На основе этих показателей формируется государственная политика и политика банков в области ипотечного жилищного кредитования.

⁷ Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/ru/participants/standards/crediting/>

Таким образом, важно отметить, что на уровень доступности ипотеки оказывают влияние разные факторы: количественные и качественные, микро- и макроэкономического характера, прямые и косвенные. Однако приоритетными направлениями анализа уровня доступности ипотечных жилищных кредитов являются количественное измерение влияния как можно большего числа факторов и количественная оценка общего уровня доступности ипотеки. Для расчета уровня доступности ипотеки предполагается использование определенных методик, рассмотрение и анализ которых представлен далее.

ГЛАВА 2.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ В РФ

2.1 Анализ методики расчета доступности жилья в кредит (Housing Affordability Index)

Обозначив критерии доступности ипотечных жилищных кредитов, необходимо рассмотреть количественные методики расчета уровня их доступности. Проанализировав научную литературу по данному вопросу, можно сделать следующие выводы:

- основной, признанной на мировом уровне является методика расчета Housing Affordability Index (HAI) – индекс доступности жилья с кредитом;
- в России применяется адаптированный вариант данной методики (HAI_{RU});
- в России нет собственной, официально признанной методики расчета уровня доступности ипотеки.

Индекс доступности жилья (HAI) разработан американской национальной ассоциацией риелторов и активно применяется не только в США, но и во всем мире. Он показывает соотношение доходов средне-статистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. Другими словами, если данный показатель равен 1 (или 100%), то заемщик имеет доход, позволяющий ему взять ипотечный кредит. Если данный показатель меньше единицы (или 100%), то, следовательно, семья (заемщик) не в состоянии взять ипотечный жилищный кредит⁸.

Как было указано ранее, в России применяется адаптированная формула расчета данного показателя. Она имеет следующий вид:

$$HAI_{RU} = \frac{e \times R}{C + 0,022 \times D/12} \times 100\%, \text{ где}$$

HAI_{RU} – индекс доступности жилья с кредитом, предоставленным на условиях АИЖК;

e – предельная доля дохода семьи, которая может расходоваться на погашение кредита

R – среднемесячный доход семьи;

C – ежемесячный платеж по кредиту, с помощью которого приобретается жилье;

$0,022 \times D/12$ – месячные расходы на обслуживание ипотечного кредита; [15]

D – размер ипотечного жилищного кредита;

Как видно, в формуле появился новый элемент – месячные расходы на обслуживание ипотечного кредита. Значение данного элемента устанавливается «стандартами процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов)» № 1/14-4 от 8 апреля 2008 года, утвержденных АИЖК. В соответствии с ними также показатель e не должен превышать 0,45.

В расчетах доступности жилья с кредитом объектом сделки является квартира общей площадью 54 кв. м. В качестве заемщика рассматривается семья из 3-х человек, один из которых ребенок. Соответственно месячный доход семьи принимается равным трехкратному размеру среднедушевого дохода.

Несмотря на широкое использование указанной методики во всем мире, ей присущ ряд недостатков, которые, по нашему мнению, искажают значение доступности ипотечного жилищного кредита:

- Не учитываются такие важные критерии как: цены на жилье, наличие первоначальных накоплений, возможность реструктуризации, кредитная история заемщика, общеэкономические показатели.

- Данный показатель является статичным и не отражает динамики рынка, что существенно осложняет прогноз относительного будущего исполнения заемщиком обязательств по ипотечному жилищному кредиту.

- Не отражается прямое влияние величины первоначального взноса и сложности его накопления на уровень доступности ипотечного жилищного кредита.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатель HAI_{RU} достаточно ограниченный в использовании, так как отражает уровень доступности ипотеки лишь на момент предоставления ипотечного жилищного кредита. В связи с этим возникает необходимость дополнения

⁸ Monthly Housing Affordability Index. Current release. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.realtor.org/research/research/housinginx>

данной методики рядом показателей, которые будут характеризовать доступность ипотеки в течение всего периода кредита, а также оценивающих возможность накопления первоначального взноса. Помимо этого, важно отметить, что показатель NAI_{RU} является усредненным и для полного анализа необходимо рассчитать долю семей, которым доступен ипотечный кредит в общем количестве семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

2.2 Разработка методики расчета доступности ипотеки для населения РФ

Исходя из анализа методик расчета индексов NAI и NAI_{RU} , автором предлагается создание системы показателей, которые будут характеризовать уровень доступности ипотечных жилищных кредитов на протяжении трех стадий: стадии накопления первоначального взноса, стадии получения ипотечного жилищного кредита и стадии его дальнейшего обслуживания. Рассмотрим поочередно количественную оценку уровня доступности ипотечного жилищного кредита на каждой стадии.

Стадия 1. Накопление первоначального взноса

Для оценки возможностей домашнего хозяйства по накоплению первоначального взноса автором предлагается использовать такие критерии, как: стоимость 1 кв. м жилья, площадь желаемого жилья, среднемесячный доход семьи, его доля, которая должна идти на накопление первоначального взноса по кредиту, размер имеющихся сбережений, индекс роста цен на недвижимость и индекс роста заработной платы.

Введем коэффициент, который будет оценивать количество месяцев, необходимых для накопления первоначального взноса:

$$K_0 = \frac{v \times P_0 \times S - Sav}{e \times R_0} \times 100\%, \text{ где}$$

v – доля первоначального взноса;

P – стоимость 1 кв. м жилья;

S – площадь желаемого жилья;

Sav – размер имеющихся сбережений;

e – доля ежемесячного дохода, которая должна идти на накопление первоначального взноса по кредиту (в России $e=0,45$); [15]

R_0 – ежемесячный доход семьи заемщика.

Следующим шагом расчета данного коэффициента является расширение учитываемых показателей. По мнению автора, K_0 необходимо рассчитывать ежегодно, учитывая изменения цен на недвижимость и изменения в размере заработной платы заемщиков. Если заработная плата будет расти опережающими темпами по сравнению с ростом цен

на жилье, то это будет означать ускорение процесса накопления первоначального взноса. Для этого введем коэффициент K_1 . Но сначала введем еще одно обозначение:

$$Sav1 = e \times R_0 \times N, \text{ где}$$

$e \times R_0 \times N$ – доля дохода домохозяйства, накопленная для первоначального взноса в течение первого года накопления;

$Sav1$ – сбережения, сформированные в течение первого года накопления.

Формула расчета коэффициента K_1 выглядит следующим образом:

$$K_1 = \frac{IP_1}{IR_1} \times \frac{v \times P_0 \times S - (Sav - Sav1)}{e \times R_0}, \text{ где}$$

IP_1 – индекс роста цен на жилье,

IR_1 – индекс роста заработной платы.

Коэффициент K_1 будет показывать, сколько месяцев осталось для накопления первоначального взноса с учетом увеличения (уменьшения) заработной платы и цен на жилье, а также накопленной в течение N месяцев суммы. Таким образом, заемщик сможет оценивать свои возможности по накоплению первоначального взноса не только в течение первого года накопления, а в течение всего срока накопления.

Помимо этого можно учесть еще один фактор: инвестирование накопленных средств. Если имеющиеся первоначальные сбережения и в дальнейшем накопленную часть первоначального взноса инвестировать, то у заемщика повысится доход и, следовательно, сократится период накопления. Однако следует учесть, что инвестирование должно носить краткосрочный характер. Например, банковский депозит сроком от трех месяцев до трех лет. Для удобства расчета выберем депозит с простой процентной ставкой. Таким образом, предполагается, что формула приобретет вид:

$$K_1' = \frac{IP_1}{IR_1} \times \frac{v \times P_0 \times S - (Sav \times (1 + rn) + Sav1)}{e \times R_0}, \text{ где}$$

r – процент по банковскому депозиту,

n – срок по банковскому депозиту.

В итоге получаем комплексную формулу, позволяющую вычислить количество месяцев, необходимых для накопления первоначального взноса по ипотечному жилищному кредиту с учетом множества факторов. При этом расчет данного коэффициента можно проводить с разной периодичностью (ежемесячно, раз в полгода или ежегодно).

Стадия 2. Получение ипотечного жилищного кредита

Для оценки доступности ипотечного жилищного кредита на стадии его получения предполагается использование вышеописанного индекса NAI_{RU} .

Стадия 3. Обслуживание ипотечного жилищного кредита

Для оценки возможности семьи заемщика несения долговой нагрузки после получения кредита автором предлагается модифицировать формулу расчета NAI_{RU} . Целью модификации формулы является расширение факторов, учитываемых при анализе уровня доступности ипотечных жилищных кредитов в РФ. Для этого в указанную формулу предлагается ввести индекс роста дохода заемщика (I_R). Если индекс NAI_{RU} рассчитывать в течение всего срока ипотечного кредита, а не только на момент его получения, то можно ежегодно оценивать возможность заемщика по несению долговой нагрузки с учетом динамики заработной платы. Для этого введем коэффициент:

$$NAI_{RU}' = I_R \times NAI_{RU}.$$

Таким образом, индексирование данного показателя позволяет определить ежегодное повышение или понижение возможности домашнего хозяйства по несению долговой нагрузки. Помимо этого возможно введение других факторов в данную формулу. Например, увеличение долговой нагрузки при обращении заемщика к процедуре реструктуризации.

В итоге введение коэффициентов, характеризующих возможности населения по накоплению первоначального взноса по ипотечному кредиту и модифицирование индекса NAI_{RU} , позволяет устранить основные недостатки методик NAI и NAI_{RU} . Применение и ежегодный расчет указанных коэффициентов позволяют оценивать возможности заемщика по получению и выплате ипотечного жилищного кредита, начиная с момента принятия решения о необходимости получения такого кредита и заканчивая последним годом срока по полученному ипотечному кредиту. Данные коэффициенты позволили расширить перечень факторов, учитываемых при определении доступности ипотечного жилищного кредита. Важно отметить, что теперь математически отражено влияние таких факторов, как: цены на жилье и их динамика, динамика ежемесячного дохода заемщика, возможность проведения реструктуризации, величина первоначальных накоплений и доход, полученный от их инвестирования. Сочетание индекса NAI_{RU} , NAI_{RU}' и коэффициентов K_0 , K_1 , K_1' позволяет получить комплексную картину для оценки уровня доступности ипотеки в стране.

ГЛАВА 3.

АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ В РФ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

3.1. Анализ доступности ипотечного жилищного кредитования в РФ

После описания разработанной системы показателей произведем их примерный расчет по среднестатистическим данным для оценки общего уровня доступности ипотечного жилищного кредитования и для обос-

нования социально-экономической необходимости их использования. Информационной базой служат данные Росстата, Центрального банка России, АИЖК за период 2008–2010 годов (I кв.). Для расчета всех показателей используются средние по стране значения. Предполагается, что в роли заемщика выступает семья со среднедушевыми доходами и желающей приобрести жилье по среднерыночным ценам. При этом заранее уточним, что в расчетах объектом сделки является квартира общей площадью 54 кв. м. Среднемесячный доход семьи заемщика рассчитывается как произведение месячного размера среднедушевого дохода на 3, так как предполагается, что семья состоит из трех человек – двоих работающих и одного ребенка. Доля первоначального взноса по предполагаемому ипотечному жилищному кредиту составит 30%, а размер первоначальных накоплений предположительно 100 000. Ключевые параметры ипотечного жилищного кредита, а также другие данные за период 2008–2010 годов (I кв.) представлены в Приложении 5.

Стадия 1. Накопление первоначального взноса

Предположим, что заемщик принимает решение о покупке жилья с использованием ипотечного жилищного кредита в январе 2009 года. Рассчитаем коэффициент K_0 на начало 2009 года (по данным на конец 2008 года).

$$K_0 = \frac{0,3 \times 54499,5 \times 54 - 100000}{0,45 \times 14942,8 \times 3} = 38,8 \approx 39 \text{ месяцев}$$

Таким образом, на начало 2009 года семье со среднедушевыми доходами потребовалось бы 39 месяцев для накопления 30-процентного первоначального взноса по ипотечному жилищному кредиту на приобретение квартиры площадью 54 кв. м по среднерыночным ценам. Однако это не окончательный вариант.

Рассчитаем индекс K_1 на начало 2010 года с учетом динамики цен на недвижимость, динамики среднедушевого дохода и формирования новых накоплений. Темп роста цен на недвижимость за 2009 год составил 0,92, а темп роста среднедушевого дохода – 1,13. При этом за 2009 год были сформированы накопления Sav_1 в размере:

$$Sav_1 = 0,45 \times 14942,8 \times 3 \times 12 = 242073,4$$

С учетом перечисленных факторов, коэффициент K_1 составит:

$$K_1 = \frac{0,92}{1,13} \times \frac{0,3 \times 54499,5 \times 54 - (100000 + 242073,4)}{0,45 \times 14942,8 \times 3} = 21,89 \approx 22$$

Таким образом, если первоначальный срок накопления составлял 39 месяцев, то теперь с учетом динамики цен на недвижимость и доходов населения, формирования новых накоплений он составляет:

$$K_1 + 12 = 22 + 12 = 34 \text{ месяца}$$

Получаем, что за 2009 год произошло ускорение процесса накопления первоначального взноса на 5 месяцев. Однако процесс накопления может быть ускорен за счет инвестирования первоначальных накоплений. Для этого предположим, что в январе 2009 года заемщик вложил сумму первоначальных накоплений (100 тыс. руб.) в банковский краткосрочный депозит на 1 год со средней процентной ставкой 7,6%⁹. Для изменения количества месяцев накопления рассчитаем показатель K_1' :

$$K_1' = \frac{0,92}{1,13} \times \frac{0,3 \times 54499,5 \times 54 - (100000 \times (1 + 0,076 \times 1) + 242073,4)}{0,45 \times 14942,8 \times 3} = 21,59 \approx 22 \text{ месяца}$$

Как видно, значимого ускорения за счет инвестирования первоначальных накоплений в банковский депозит со ставкой 7,6% не произошло. Фактически оно составило:

$$K_1 - K_1' = 21,89 - 21,59 = 0,3 \text{ месяца}$$

Однако это не означает, что заемщик не должен инвестировать первоначальные накопления. Предполагается, что заемщик будет искать либо более выгодный банковский депозит, либо другой способ инвестирования (покупка ценных бумаг и т.д.).

Таким образом, получаем, что средний срок накопления первоначального взноса на начало 2010 года составлял 34 месяца, что на 4 месяца меньше, чем на начало 2009 года.

Стадия 2. Получение ипотечного жилищного кредита

Для оценки уровня доступности ипотечного жилищного кредита рассчитаем индекс HAI_{RU} по итогам 2008 года. Индекс доступности ипотечного жилищного кредита со среднестатистическими параметрами составил:

$$HAI_{RU2008} = \frac{0,45 \times 14942,8 \times 3}{24644,8 + 0,022 \times \frac{2053447,2}{12}} \times 100\% = 71\%$$

Так как показатель меньше 100%, то получаем, что на начало 2009 года семье, состоящей из трех человек, было недостаточно среднедушевых доходов для получения ипотечного кредита со средними параметрами для покупки квартиры общей площадью 54 кв. м по средней цене. Чтобы такой кредит был доступен, необходимо было иметь душевой доход в размере 21 044 руб., что на 41% выше среднего.

⁹ Ставки по кредитам нефинансовым организациям и депозитам населения в российских рублях в 2008–2009 годах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko>

Следует заметить, что по итогам 2009 года показатель увеличился до уровня 87,3%, однако первый квартал 2010 года показал отрицательную динамику. Индекс HAI_{RU} составил 73,1%. Для того что получить ипотечный жилищный кредит по указанным параметрам, необходимо иметь душевой доход в размере 21 805 руб., что на 36% выше среднего.

Стадия 3. Обслуживание ипотечного жилищного кредита

Для того чтобы оценить возможности заемщика по обслуживанию ипотечного жилищного кредита, рассчитаем индекс HAI_{RU}' . Но перед этим еще раз уточним, что индекс роста среднедушевого дохода в 2009 году составил 1,13. Таким образом, индекс HAI_{RU}' на начало 2010 года составляет:

$$HAI_{RU}' = 1,13 \times 71\% = 80,2\%$$

В результате роста среднедушевого дохода на 13% возможность заемщика по обслуживанию полученного ипотечного кредита увеличилась на 9,2 процентных пункта. Однако поскольку показатель по-прежнему меньше 100%, выходит, что даже если бы и такой заемщик получил ипотечный жилищный кредит в начале 2009 года, то его доля доходов, предназначенная для погашения кредита, не позволила бы ему в полной мере исполнять обязательства.

После расчета системы показателей можно сделать следующие выводы:

- На начало 2009 года семье со среднедушевыми доходами для накопления первоначального взноса по ипотечному кредиту со среднестатистическими параметрами было необходимо 39 месяцев. Но в результате опережающего роста среднедушевого дохода в 2009 году по сравнению с ростом средней цены 1 кв. м жилья период накопления сократился до 34 месяцев на начало 2010 года.
- Индекс доступности ипотечного жилищного кредита для семьи с указанными характеристиками на начало 2009 года составил 71% (при условии наличия средств для первоначального взноса), что означает недостаточность среднедушевых доходов семьи для получения указанного кредита.
- Несмотря на рост среднедушевого дохода в 2009 году на 13%, возможность обслуживания указанного ипотечного жилищного кредита на начало 2010 года составляет 80,2%, что так же говорит о недостаточности среднедушевого дохода для исполнения обязательств заемщиком.

Исходя из этого, можно сказать, что ипотечный жилищный кредит в России на современном этапе – явление, малодоступное для населения. Накопление первоначального взноса является достаточно длительным процессом, а для получения и дальнейшего обслуживания ипотечного кредита у среднестатистической семьи не хватает доходов.

Все это говорит о необходимости принятия мер со стороны всех участников рынка ипотечного жилищного кредитования по повышению доступности ипотеки для населения. При этом указанные меры будут заключаться не только в поисках факторов, за счет воздействия на которые будет наибольшее повышение уровня доступности, но и во внедрении полученной системы оценки.

3.2. Способы повышения доступности ипотечного жилищного кредитования в РФ

Прежде чем определять факторы, через воздействие на которые можно существенно поднять уровень доступности ипотечного жилищного кредитования, необходимо определить возможные варианты внедрения системы разработанных показателей.

Проведение указанной оценки по соответствующим показателям возможно самим банком или АИЖК. В первом варианте банк будет формировать дополнительную консультационную услугу, за которую возможно взимание определенной платы. Во втором – предполагается бесплатное оказание подобной услуги, реализация которой возможна по сети Интернет, по телефону или при обращении к региональному оператору АИЖК.

При запросе клиента по проведению оценки доступности ипотечного кредита им должна быть предоставлена информация, на основании которой будет проводиться оценка. Такая информация включает в себя: данные о ежемесячных доходах семьи, о параметрах желаемого ипотечного кредита (срок, процентная ставка, величина первоначального взноса, величина кредита), размер первоначальных сбережений.

В частности, при наличии у заемщика первоначальных сбережений банком могут быть предложены различные программы краткосрочных депозитов (сроком от 1 до 3 лет), которые помогут увеличить ежемесячных доход семьи. Если же заемщик обратился в АИЖК, то планируется создание информационной базы, содержащей данные о депозитных программах коммерческих банков. При обращении заемщика в АИЖК он сможет получить перечень данных депозитных программ и выбрать наиболее подходящую для него. Это также будет способствовать повышению прозрачности банковской системы. После внедрения системы показателей, оценивающих доступность ипотечного жилищного кредитования, сформируется полное представление о ситуации в этой области в нашей стране.

Дальнейшим шагом является определение способов повышения доступности ипотечного жилищного кредитования. При этом выявление наиболее результативных из них целесообразно проводить с помощью

факторного анализа. За основу возьмем 2 коэффициента системы оценки доступности ипотечного жилищного кредитования – индекс NAI_{RU} и количество месяцев, необходимое для накопления первоначального взноса (K_0).

При проведении факторного анализа воспользуемся методом цепных постановок. В нашем случае за базовые значения будут приниматься текущие значения показателей – за 1 кв. 2010 года, а за фактические – потенциальные показатели за 1 кв. 2011 года. Для расчета потенциального значения NAI_{RU} и K_0 будут использоваться предположительные значения указанных факторов, исходя из складывающихся тенденций в экономике при благоприятном стечении обстоятельств. Предположительно данные значения будут относиться к 1 кв. 2011 года. Текущее и потенциальное значения факторов, а также текущее значение анализируемых показателей представлены в Приложении 2.

Факторами, влияющими на значение анализируемых показателей, являются: процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту, срок кредита, цена на 1 кв. м жилья и душевой доход, размер первоначального взноса в %. Расчеты по проведению факторного анализа указанных показателей представлены в Приложении 3.

Таблица 1

Результаты факторного анализа индекса NAI_{RU} и коэффициента K_0

Результаты факторного анализа индекса NAI_{RU}						
Факторы	Текущее значение факторов	Δ фактора	Относительное изменение фактора	Потенциальное значение фактора	ΔNAI_{RU}	Новое значение NAI_{RU} с учетом изменения факторов
Процентная ставка, %	12,40%	-3,40%	-	9,00%	11,40%	83,10%
Срок кредита, лет	13	7	54%	20	14,70%	97,80%
Цена 1 кв. м жилья, руб.	53 632	5363,2	10%	58 995,2	-10,20%	87,60%
Душевой доход, руб.	15 930	2389,5	15,00%	18319,5	14,70%	102,30%
Результаты факторного анализа коэффициента K_0						

Факторы	Текущее значение факторов	Δ фактора	Относительное изменение фактора	Потенциальное значение фактора	ΔK_0	Новое значение K_0 с учетом изменения факторов
Цена 1 кв. м жилья, руб.	53 632	5363,2	10,00%	58 995,2	4	44
Душевой доход, руб.	15 930	2389,5	15,00%	18 319,5	-6	39
Величина первоначального взноса	30%	-10%	-	20%	-13	26

Из таблицы видно, что для того, чтобы повысить индекс доступности жилья с кредитом до нормативного значения (100%), и для того, чтобы сократить период накопления первоначального взноса до 26 месяцев, государству, коммерческим банкам и заемщикам необходимо принять меры:

- сокращение средней процентной ставки до 9%;
- повышение среднедушевого дохода на 15%;
- увеличение среднего срока кредита до 20 лет;
- снижение первоначального взноса с 30% до 20%.

При этом также учитывается тенденция роста цен на недвижимость с учетом повышения строительной активности. Предположительно рост составит 10%. Важно отметить, что наибольший прирост индекса NAI_{RU} произойдет за счет увеличения срока по кредиту и повышения душевого дохода. Поэтому банки и заемщики должны сосредоточить больше усилий на них. Для банков необходимо обеспечивать наращивание долгосрочных пассивов, а заемщикам необходимо повышать свои доходы путем поиска второй работы, повышения квалификации и другими способами. Также необходимо учесть влияние снижения процентной ставки по ипотечному кредиту на величину индекса NAI_{RU} . Оно составило 11,4%. Для того чтобы доля таких банков увеличилась, государству необходимо предпринимать меры по сокращению ставки рефинансирования.

Существенное сокращение периода накопления первоначального взноса произойдет за счет снижения первоначального взноса с 30% до 20%. Оно составит 13 месяцев. Важно отметить, что при проведении факторного анализа коэффициента K_0 не учитывалось наличие первоначальных накоплений. Но этот фактор также должны учитывать заемщики при вычислении

периода накопления первоначального взноса. Исходя из проведенного исследования можно сделать вывод что для повышения уровня доступности ипотечного жилищного кредитование необходимо принятие мер со стороны государства, коммерческих банков и самих заемщиков.

Со стороны заемщиков возможно принятие следующих мер:

- Поиск более оплачиваемой работы.
- Поиск второй работы.
- Повышение квалификации.
- Увеличение сбережений и их инвестирование.

Коммерческие банки должны сконцентрироваться на:

• Разработке новых депозитных программ для населения для накопления первоначального взноса.

- Создании специализированных ипотечных банков.

Государство должно направить свои усилия на:

- Снижение ставки рефинансирования.
- Совершенствование законодательства.
- Стимулирование строительства.
- Индексирование заработной платы.
- Снижение инфляции.

Таким образом, повышение доступности ипотечного жилищного кредитования не является недостижимой в краткосрочном периоде задачей. Необходимо лишь поддержание складывающихся тенденций в экономике и принятие мер со стороны всех субъектов ипотечного жилищного кредитования.

Заключение

Изучив состояние ипотечного жилищного кредитования в России и уровень его доступности для населения, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, необходимость развития ипотечного жилищного кредитования в первую очередь связана с проблемой неудовлетворенности жилищными условиями 61% всех семей. Развитие ипотечного жилищного кредитования, повышение его доступности для населения будет способствовать решению этой проблемы и принесет выгоды всем участникам рынка. Помимо этого повышение доступности ипотеки для населения приведет к решению одной из задач в рамках реализации в России программы «Цели развития тысячелетия», разработанной ООН. Указанная задача состоит в обеспечении улучшения качества жилищных условий населения.

Во-вторых, уровень доступности ипотечного жилищного кредитования зависит от многих критериев, которые можно разделить на прямые и косвенные. Среди всех критериев можно выделить следующие: величина

первоначального взноса, срок кредита, ежемесячный доход семьи заемщика и его динамика, ежемесячный платеж по кредиту и его доля в ежемесячном доходе семьи, цены на первичное и вторичное жилье и кредитная история заемщика и их динамика, прочие расходы по обслуживанию ипотечного кредита. С помощью указанных критериев можно непосредственно количественно измерить уровень доступности ипотечного жилищного кредитования.

В-третьих, в мировой практике применяется методика расчета Housing Affordability Index (HAI) – индекс доступности жилья с кредитом. В России применяется адаптированный вариант данной методики (HAI_{RU}). Он показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. Несмотря на широкое использование указанной методики во всем мире, ей присущ ряд недостатков: не учитываются такие важные критерии, как: цены на жилье, наличие первоначальных накоплений, индекс HAI_{RU} является статичным и не отражает динамики рынка, не отражается прямое влияние величины первоначального взноса.

В-четвертых, автором предлагается создание системы показателей, которые будут характеризовать уровень доступности ипотечных жилищных кредитов на протяжении трех стадий: накопления первоначального взноса по ипотечному кредиту, получения ипотечного жилищного кредита и дальнейшего его обслуживания. Для оценки возможностей домашнего хозяйства по накоплению первоначального взноса, автором предлагается использовать коэффициенты K_0 , K_1 , K_1' . Для оценки доступности ипотечного жилищного кредита на стадии его получения предполагается использование HAI_{RU} . А для оценки возможности семьи заемщика по обслуживанию полученного кредита автором предлагается модифицировать формулу расчета HAI_{RU} и ввести индекс HAI_{RU}' .

В-пятых, рассчитав все указанные показатели, можно сказать, что ипотечный жилищный кредит в России на современном этапе – явление, малодоступное для населения. Накопление первоначального взноса является достаточно длительным процессом, а для получения и дальнейшего обслуживания ипотечного жилищного кредита у среднестатистической семьи не хватает доходов.

И наконец, для повышения уровня доступности ипотечного жилищного кредитования в России необходимо принятие двух комплексов мер. Первых из них заключается во внедрении разработанной системы показателей, что направлено на повышение финансовой грамотности населения и формирование полного представления о доступности ипотечного жилищного кредитования в России. А второй комплекс

мер связан с концентрацией усилий всех участников ипотечного жилищного кредитования на решении проблем в области ипотечного жилищного кредитования.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 года № 02-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
2. Распоряжение Правительства РФ от 19.07.2010 № 201-р «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года».
3. Закон Астраханской области от 01.11.2002 № 47/2002-ОЗ «Об организационном и финансовом обеспечении системы ипотечного жилищного кредитования в Астраханской области».
4. Едрнова В.Н. Методика расчета коэффициента доступности жилья в России в условиях ипотечного жилищного кредитования / Едрнова В.Н. Шилов М.Е. // Финансы и кредит. – 2008. – № 31. – С. 18–22.
5. Ипотека в России – текущее состояние. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/rusnow/>.
6. Ипотечная арифметика. Во сколько обходится кредит на покупку жилья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ipocredit.ru/ipoteca_az/5173806.
7. Косарева Н. Насколько доступны ипотечные кредиты? / Косарева Н., Туманов А. // Население и общество, 2007. – № 307–308. – С. 3–12.
8. Оперативный мониторинг ключевых событий на зарубежных рынках жилья и ипотеки: 11–22 октября 2010 года [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/participants_analytics/otchet_mark_hous/obzor11102010.pdf
9. Попов В.Н. Социально-экономический аспект ипотечного жилищного кредитования в России / Попов В.Н., Орешков А.А. // Финансы и кредит. – 2009. – № 4, с. 76–79.
10. Рогожина Н. Опыт зарубежных стран в области ипотечного кредитования граждан с низкими и умеренными доходами / Рогожина Н.Н. // Жилищное право. – 2003. – № 2. – С. 30–46.
11. Рынок жилья и ипотечного кредитования: итоги 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report4q2009.pdf>.
12. Рынок жилья и ипотечного кредитования: итоги I квартала 2010 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report1q2010.pdf>

13. Сокол П.В. Понятие ипотечного жилищного кредитования/Сокол П.В. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dolgcredit.net/articles/2007/09/27/articles_12.html

14. Ставки по кредитам нефинансовым организациям и депозитам населения в российских рублях в 2008–2009 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko>

15. Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/ru/participants/standards/crediting/>.

16. Стандарт реструктуризации ипотечных кредитов (займов) для отдельных категорий заемщиков [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.arhml.ru/standart/level1/stan>

17. Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее [Электронный ресурс]/Доклад о развитии человеческого потенциала в РФ 2010. – 2010. – Режим доступа: http://www.unrussia.ru/publications/un_rus.pdf

18. Monthly Housing Affordability Index. Current release. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.realtor.org/research/research/housinginx>

19. <http://www.gks.ru/> (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики).

20. <http://www.rusipoteka.ru/> (Официальный сайт Аналитического центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации).

Bibliographical list

1. Federal law from 16 of July 1998 № 102-FZ «About mortgage».
2. Direction of government from 19.07.2010 № 1201-г «About adoption of development strategy of mortgage housing lending in Russian Federation until 2030».
3. Astrakhan Region law from 01.11.2002 № 47/2002-OZ «About organized financial provision system of mortgage housing lending in Astrakhan region».
4. Edronova V.N. Methods of calculation of housing affordability coefficient in Russia in conditions of mortgage housing lending / Edronova V.N., Shilov M.E. / Finances and credit. – 2008. – № 31. – P. 18–22.
5. Mortgage in Russia – current state [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.rusipoteka.ru/rusnow/>.
6. Mortgage arithmetic. How much does housing credit cost? [Electronic recourse]. – Access mode: http://ipocredit.ru/ipoteca_az/5173806.
7. Kosareva N. How are mortgage credits affordable? / Kosareva N. Tymanov A. // Population and society. – 2007. – № 307–308. – P. 3–12.
8. Operational monitoring key events on international market of housing and mortgage: 11–22 of October 2010 [Electronic recourse]. – Access

mode: http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/participants/analytics/otchet_mark_hous/obzor11102010.pdf

9. Popov V.N. Socio-economic aspect of mortgage housing lending in Russia / Popov V.N. Oreshkov A.A. // Finances and credit. – 2009. – № 4. – P. 76–79.

10. Rogozhina N. Experience of foreign countries in mortgage lending of low and average income people / Rogozhina N.N. // Housing law. – 2003. – № 2. – P. 30–46.

11. Market of housing and mortgage lending: results of 2009 [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report4q2009.pdf>

12. Market of housing and mortgage lending: results of first quarter 2010 [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report1q2010.pdf>

13. Sokol P.V. Concept of mortgage housing lending/ Sokol P.V. [Electronic recourse]. – Access mode: http://www.dolgcredit.net/articles/2007/09/27/articles_12.html

14. Interest rates on credits for non-financial organizations and on deposits for population in Russian rubles in 2008–2009 [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pdko>

15. Standards of procedure of allowance, refinancing and servicing mortgage credits [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.ahml.ru/ru/participants/standards/crediting/>

16. Standard of restructuring mortgage housing credits for special category of people [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.arhml.ru/standart/level1/stan>

17. Millennium Development Goals in Russia: prospection [Electronic recourse].

18. Human development in Russia in 2010. – 2010. – Access mode: http://www.unrussia.ru/publications/un_rus.pdf

19. Monthly Housing Affordability Index. Current release. [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.realtor.org/research/research/housinginx>

20. <http://www.gks.ru/> (Official site of Federal department of government statics).

21. <http://www.rusipoteka.ru/> (Official site of analytic center on mortgage lending and securitization).

Контактная информация

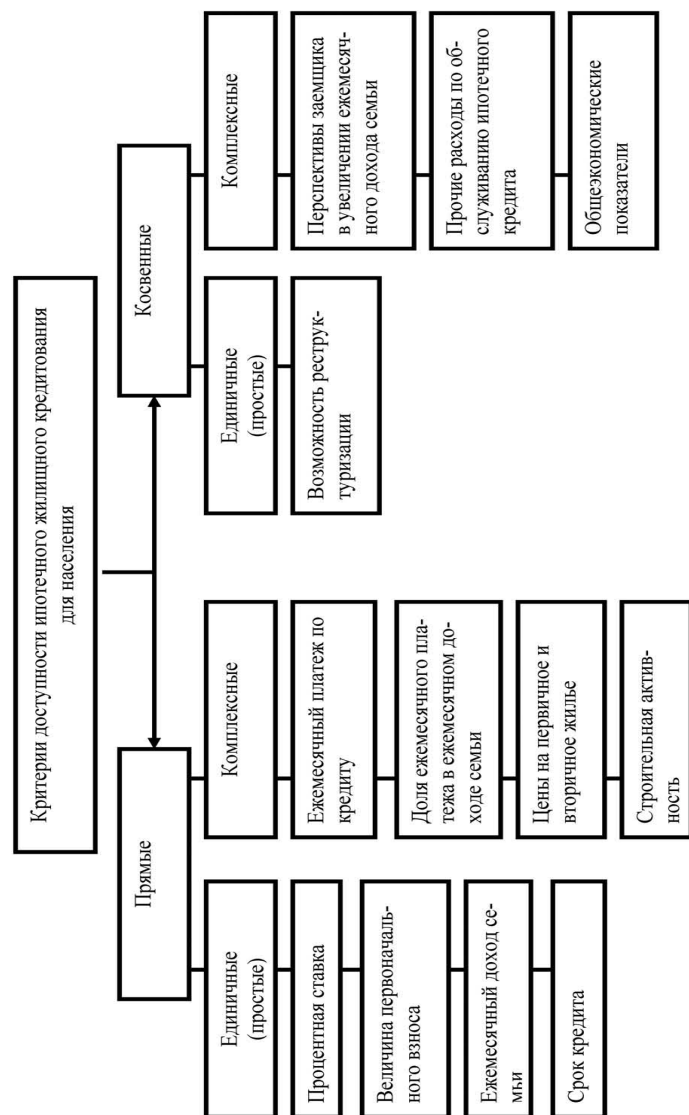
Тел.: 8 (987) 652-80-38

Contact links

Tel.: 8 (987) 652-80-38

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1



Источник: составлено автором

Приложение 2

Текущее и потенциальное значения факторов, влияющих на индекс NAI_{RU} и коэффициент K_0

Факторы	Текущее значение факторов (среднее по стране)	Потенциальное значение факторов (среднее по стране)
Процентная ставка, %	12,40%	9,00%
Срок кредита, лет	13	20
Цена 1 кв. м жилья, руб.	53 632	58 995,2
Размер ипотечного жилищного кредита	2 027 289,6	2 230 018,56
Душевой доход, руб.	15 930	18319,5
Величина первоначального взноса, %	30%	20%
Текущее значение показателей доступности		
Индекс NAI_{RU} , %	$NAI_{RU}^{2010} = \frac{0,45 \times 15930,4 \times 3}{262891,8 + 0,022 \times \frac{2027289,6}{12}} \times 100\% = 71,7\%$	
Коэффициент K_0 , месяцев	$K_0^{2010} = \frac{0,3 \times 53632 \times 54}{0,45 \times 15930,4 \times 3} = 40,4 \approx 40$	

Источник: составлено автором

Приложение 3

Факторный анализ индекса NAI_{RU}					
Факторы	Потенциальное значение факторов	Значение ежемесячного платежа с учетом потенциального изменения фактора	Расчет значения индекса с учетом последовательного изменения факторов	Новое значение индекса с учетом последовательного изменения факторов	Изменение индекса за счет потенциального изменения фактора
1	2	3	4	5	6
Процентная ставка, %	9	22 166,3	$NAI_{RU}^n = \frac{0,45 \times 15930,4 \times 3}{22166,3 + 0,022 \times 2027289,6} \times 100\%$	83,1%	$\Delta NAI_{RU}^n = 83,1\% - 71,7\% = 11,4\%$
Срок кредита, лет	20	18 267,4	$NAI_{RU}^n = \frac{0,45 \times 15930,4 \times 3}{18267,4 + 0,022 \times 2027289,6} \times 100\%$	97,8%	$\Delta NAI_{RU}^n = 97,8 - 83,1\% = 14,7\%$
Размер кредита, руб.	2 230 018,6	20 094,1	$NAI_{RU}^p = \frac{0,45 \times 15930,4 \times 3}{20094,1 + 0,022 \times 2230018,6} \times 100\%$	87,6%	$\Delta NAI_{RU}^p = 87,6\% - 97,8\% = -10,2\%$
Среднедушевой доход, руб.	18 319,5	20 094,1	$NAI_{RU}^s = \frac{0,45 \times 18320 \times 3}{20094,1 + 0,022 \times 2230018,6} \times 100\%$	102,3%	$\Delta NAI_{RU}^s = 102,3\% - 87,6\% = 14,7\%$
Факторный анализ коэффициента K_0					
1	2	3	4	5	
Средняя стоимость 1 кв. м жилья	2 230 018,6	$K_0^p = \frac{0,3 \times 58895,2 \times 54}{0,45 \times 15930,4 \times 3}$	44	$\Delta K_0^p = 44 - 40 = 4$	
Среднедушевой доход, руб.	18 319,5	$K_0^s = \frac{0,3 \times 58895,2 \times 54}{0,45 \times 18320 \times 3}$	39	$\Delta K_0^s = 39 - 44 = -5$	
Доля первоначального взноса	0,2	$K_0^n = \frac{0,2 \times 58895,2 \times 54}{0,45 \times 18320 \times 3}$	26	$\Delta K_0^n = 26 - 39 = -13$	

Источник: составлено автором

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕЕ ЗАЩИТЫ

THE ROLE OF INTELLECTUAL PROPERTY IN THE ECONOMIC GROWTH OF RUSSIA AND THE WAYS OF ITS GOVERNMENT REGULATION

М.А. НИКОЛАЕВ,

студент 4-го курса Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (г. Нижний Новгород)

M.A. NIKOLAEV,

4th-year student Nijnij Novgorod Lobachevsky State University (Nijnij Novgorod)

Аннотация

Количественно исследуется роль и значение интеллектуальной собственности для российской экономики и пути государственного регулирования ее защиты. В основе исследования лежит построенная автором двухфакторная регрессионная модель и сделан ее анализ. Автором предложено выделение двух методов государственного регулирования и сделаны предложения.

Abstract

The paper is held on quantitative analyzing of the role and importance of the intellectual property in russian economy and the ways of its government regulation. The work is based on a two-factor regression model made by the author and its analysis. Author also suggests distinguishing two ways of governmental regulation and gives some advices.

Ключевые слова

1. Интеллектуальная собственность в Российской Федерации
2. Государственное регулирование
3. Защита интеллектуальной собственности

Keywords

1. Intellectual property in Russian Federation
2. Governmental regulation
3. Intellectual property protection

Введение

Интеллектуальная собственность становится важнейшим фактором производства, и с учетом выбранного страной инновационного пути развития необходимо количественно оценить ее значение для отечественной экономики, определив при этом пути государственного регулирования инновационного сектора в сфере стимулирования активности.

Целью исследования является анализ роли интеллектуальной собственности в экономике Российской Федерации с количественной точки зрения и определение путей государственного регулирования в данной отрасли.

Рабочей гипотезой является предположение о том, что объем производственных технологий (всего и по видам) имеет сильное влияние на уровень ВВП, что обуславливается положительной синергией знаний и технологий.

Объектом исследования являются количественные взаимосвязи в национальной экономике, в частности, объема ВВП и производственных технологий как одного из важнейших объектов интеллектуальной собственности.

В работе использован метод выявления количественной зависимости между объектами путем построения однофакторной корреляционной модели, а также метод оценки влияния факторов на результативную переменную путем построения многофакторной линейной регрессионной модели.

ГЛАВА 1.

**КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ
РОЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Нематериальные активы во второй половине XX века начинали иметь большое значение в мировом производственном процессе. Экономика начала XXI века вошла в информационную эру, где в роли ведущего фактора производства выступают знания и технологии. Это подтверждается, в частности, тем, что доля нематериальных активов у американских компаний в общем объеме активов составляла по сравнению с 40% в 1982 по данным на 2000 год уже 65–70%¹. В этом

¹ Lai Edwin. The Economics of Intellectual Property Protection in the Global Economy. – Princeton University Press, 2001. – С. 5

смысле Америка – безусловный мировой лидер глобальной инновационной экономики.

Современная Российская Федерация – это неотъемлемая часть мирового рынка товаров и услуг. Необходимо понимание мировой тенденции к переходу на технологию знаний, осознание роли нематериальных активов в отечественной экономике. Исследования роли и значения интеллектуальной собственности и ее защиты являются частью современной экономической науки. Они проводились со времен Адама Смита и по сей день не теряют своей актуальности. В частности эти проблемы рассматриваются в таких ведущих мировых изданиях как European Intellectual Property Review, Intellectual Property Journal, International Journal of Technology Management, Journal of World Intellectual Property, Prometheus, The World Economy².

В рамках данной проблематики, в частности, рассматривается вопрос о степени государственного нормативного регулирования в сфере обмена интеллектуальной собственностью.

Термин «интеллектуальная собственность» вошел в широкое употребление лишь во второй половине XX века, в связи с учреждением в 1967 году в Женеве Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Согласно учредительным документам ВОИС, «интеллектуальная собственность» включает права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям, исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам, изобретениям во всех областях человеческой деятельности, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям, а также другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.

В качестве объекта интеллектуальной собственности для анализа в данном исследовании мы будем использовать промышленные образцы. Согласно четвертой части ГК РФ, промышленный образец является объектом патентного права. Промышленному образцу предоставляется правовая охрана, если он является оригинальным и инновационным.

Для анализа статистической информации в данной работе мы будем опираться не только на мировую практику, но и на методологию сбора данных ГКС РФ по соответствующим разделам. В области ин-

² Dutfield G., «Literature survey on intellectual property rights and sustainable human development. – Department for International Development (DFID). – UK, 2000. – С. 89–90.

новаций система показателей отражает разработку и внедрение новых (усовершенствованных) продуктов и технологий. Под технологическими инновациями (рассматриваются в рамках производственных технологий) подразумевается деятельность предприятия, связанная с разработкой и внедрением новых или усовершенствованных продуктов и технологических процессов (продукт-инновация и процесс-инновация).

Продукт-инновация включает разработку и внедрение принципиально новой продукции, для которой предполагаемая область применения (использования), функциональные характеристики, признаки, конструктивное выполнение, дополнительные услуги, а также состав применяемых материалов и компонентов – новые или в значительной степени отличающиеся по сравнению с ранее выпускавшейся продукцией. Такие инновации могут быть основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании новых применений существующих технологий. Разработка и внедрение усовершенствованной продукции базируется на уже существующих видах продукции, для которых улучшаются качественные характеристики, повышается экономическая эффективность их производства путем использования новых компонентов и материалов.

Процесс-инновация включает разработку и внедрение новых или значительно улучшенных производственных методов, предполагающих применение нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности производства уже существующей на предприятии продукции. Кроме того, в процесс-инновацию включаются: новые или усовершенствованные производственные методы, уже реализованные в производственной практике других предприятий и распространяемые через технологический обмен (беспатентные лицензии, ноу-хау, консультации и т.п.).

Для анализа значения института интеллектуальной собственности для современной российской экономики обратимся к выявлению корреляционной зависимости между объемом ВВП (как основного макроэкономического показателя) и общим количеством производственных технологий, производственных технологий с патентной чистотой и принципиально новых технологий. За основу приняты данные Государственного комитета по статистике за 2002–2009 годы.

Таблица 1

Объем ВВП и общее количество производственных технологий, производственных технологий с патентной чистотой и принципиально новых технологий за 2002–2009 годы³

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ВВП Российской Федерации	108 19,2	13 208,2	17 027,2	21 609,8	26 917,2	33 247,5	41 428,6	39 100,7
Всего производственных технологий	727	821	676	637	735	780	854	897
Производственные технологии, обладающие патентной чистотой	233	360	316	295	406	401	523	499
Принципиально новые для России технологии	606	582	569	538	642	653	738	757

Анализ корреляционной зависимости между объемом ВВП и общим количеством производственных технологий как факторной переменной показал среднюю взаимосвязь. Однако зависимость между объемом ВВП и количеством производственных технологий, обладающих патентной чистотой, а также между объемом ВВП и количеством новых для России производственных технологий оказалась весьма сильной (расчеты см. в Приложении 1).

На основе двух факторов, с которыми ВВП имеет наибольшую корреляционную зависимость, нами была построена двухфакторная регрессионная модель (расчеты см. в Приложении 2). Все параметры, включая коэффициент детерминации, оказались статистически значимыми.

Анализ влияния двух факторных переменных «количество производственных технологий, обладающих патентной чистотой» и «количество новых для России производственных технологий» на результирующий показатель «ВВП Российской Федерации» показал следующее:

- 1) при изменении количества производственных технологий, обладающих патентной чистотой, на 1% ВВП увеличится на 1,217%.**
- 2) при изменении количества новых для России технологий на 1% ВВП увеличивается на 0,91%.**

³ www.gks.ru

Из полученных результатов следует, что на рост ВВП в большой степени оказывает влияние не «инновационность» производственных технологий, а институт патентной защиты.

На основе количественных данных были подтверждены гипотезы автора. Параметры в модели выбраны неслучайно: производственные технологии (и рассмотренные подкатегории) теоретически должны иметь влияние на формирование добавленной стоимости в экономике. Эта гипотеза была подтверждена в рамках рассмотренной эконометрической модели.

Также была подтверждена идея о том, что интеллектуальная собственность обладает положительной синергией. Доказательство этой гипотезы может быть сведено к тому факту, что на одну защищенную патентом технологию приходится критически большой объем ВВП.

Теоретически в таком случае доля каждой производственной технологии в объеме ВВП может быть увеличена пропорционально числу как законных (в рамках технологического обмена в рамках процесса (продукта) – инновации), так и незаконных (пиратство и промышленный шпионаж) копирований. Таким образом, невысокое число регистрируемых технологий не будет являться качественно незначимым относительно результирующего показателя и может быть объяснено эффектом положительной синергии. Как и любое знание, производственные технологии не переходят от владельца к владельцу, а в процессе обмена оказываются в равной степени у всех его участников.

ГЛАВА 2. ПУТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Исходя из полученных результатов количественного исследования можно определить пути государственного регулирования института интеллектуальной собственности. Учитывая важность промышленных технологий как фактора производства (что было доказано в рамках количественной модели), очевидно, что эта сфера должна подвергаться особому административному контролю.

Деятельность государственных органов в вопросах регулирования интеллектуальной собственности может включать в себя:

1) разработку законодательной и нормативно-методологической базы и контроль исполнения действующего законодательства. Законодательство Российской Федерации об интеллектуальной собственности в настоящее время состоит из единого документа: четвертой части Гражданского кодекса, вступившей в силу с 1 января 2008 года, регулируется законами «О правовой защите программ для ЭВМ и баз данных»,

«О патентах», «Об информации, информатизации и защите информации», а также статьями 35 и 44 Конституции РФ;

2) гармонизацию отечественного законодательства с общемировым. С 1 января 1995 года вступило в силу Международное соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPS). Оно представляет собой попытку смягчить различия в международной практике охраны прав интеллектуальной собственности и ввести единую систему правил. Соглашение затрагивает 5 обширных отраслей: порядок применения основополагающих принципов международных соглашений по вопросам торговли и соблюдения прав интеллектуальной собственности, порядок обеспечения достаточных мер по охране интеллектуальной собственности, меры охраны интеллектуальной собственности на территориях отдельных государств, порядок разрешения споров по интеллектуальной собственности между государствами – членами ВТО, специальные мероприятия на новом этапе перехода к новой системе охраны интеллектуальной собственности;

3) обеспечение информированности (как внутри страны, так и за ее пределами) по вопросам интеллектуальной собственности и подготовку специалистов по управлению ею. Одним из центральных учебных заведений в этой области является Российский государственный институт интеллектуальной собственности;

3) стимулирование использования объектов интеллектуальной собственности;

4) обеспечение функционирования системы по регистрации объектов интеллектуальной собственности и договоров о передаче прав на них, регулирование размеров государственных пошлин;

5) управление государственной интеллектуальной собственностью, поддержание института общественного достояния и создания ценностного института интеллектуальной собственности.

Бесспорным является тот факт, что чем выше издержки при копировании, тем выше склонность агентов к инновационной деятельности. Владелец интеллектуального продукта превращает его в собственный нематериальный актив и распространяет его другим участникам рынка за определенное вознаграждение. Однако в эру становления Интернета как основного источника информации само понятие интеллектуальной собственности начинает терять свою актуальность. В дальнейшем этот процесс будет только усиливаться.

В связи с этим важно понять, что чем быстрее правообладатель поставит свое изобретение (промышленную технологию и т.п.) на коммерческую основу, тем большую прибыль от «уникальности» продукта он получит.

С каждым годом количество различных объектов интеллектуальной собственности неуклонно растет, и поэтому все больше и больше сил будет требоваться для ее защиты. Альтернативной стратегией могла бы стать отмена «абсолютной монополии» на знания и технологии и, как возможный вариант, снижение сроков действия патентов. Другим возможным вариантом в краткосрочной перспективе могла бы послужить административная и государственная правовая поддержка тех владельцев интеллектуальной собственности, которые распространяют права на нее через лицензии и права пользования. Это позволит новейшим технологиям распространяться быстрее, что приведет к усилению упомянутого выше эффекта положительной синергии. Можно представить относительно противоположные методы государственного регулирования в данной сфере в качестве следующей блок-схемы.

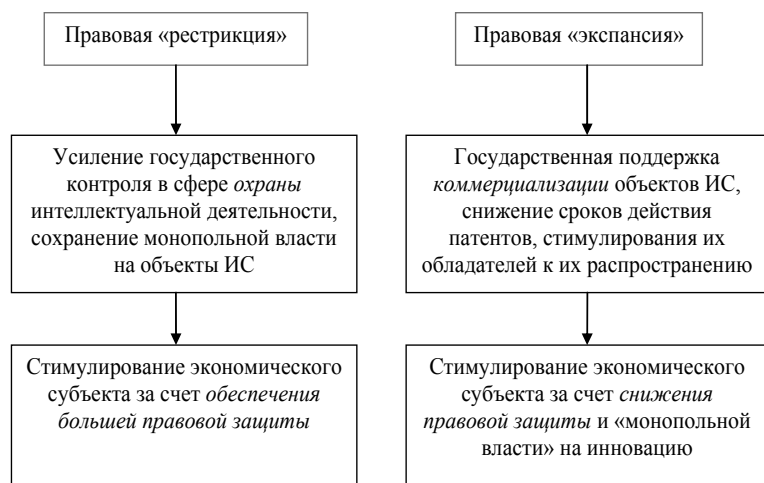


Рис. 1. Блок-схема методов государственного регулирования рынка интеллектуальной собственности

По мнению автора, факторы коммерциализации и административной поддержки процесса распространения объектов интеллектуальной собственности в обществе являются ключевыми в вопросе поддержания инновационного тренда Российской Федерации как наиболее отвечающие современным тенденциям развития отрасли. На этом этапе не стоит, однако, выбирать путь смягчения законодательства в данной области ввиду того, что это уменьшит приток иностранной ИС в экономику страны. В дальнейшем изменение законодательной базы может

стать гибким инструментом государственного регулирования. В настоящее время следует стимулировать коммерциализацию и распространение ИС легальным путем для достижения, таким образом, большего эффекта воздействия на ВВП и повышения доли наукоемкой продукции в ВВП Российской Федерации.

Заключение

Интеллектуальная собственность становится ключевым фактором производства на современном этапе развития мировой экономики. Ее значение трудно переоценить, однако темы роли и значения интеллектуальной собственности для российской экономики и путей государственного регулирования ее защиты проработаны недостаточно глубоко.

В основе исследования лежит построенная автором двухфакторная регрессионная модель зависимости между объемом ВВП и факторными переменными «количество производственных технологий, обладающих патентной чистотой» и «принципиально новых для России технологий». Анализ модели показал, что при изменении количества производственных технологий, обладающих патентной чистотой, на 1% ВВП увеличится на 1,217%, а при изменении количества новых для России технологий на 1% ВВП увеличивается на 0,91%.

Автором было предложено выделение двух методов государственного регулирования: «правовая экспансия» (предполагающая усиление государственного контроля в сфере охраны интеллектуальной деятельности и сохранение монопольной власти на объекты ИС) и «правовая рестрикция» (предполагающая государственную поддержку коммерциализации объектов ИС и снижение сроков действия патентов, стимулирования их обладателей к их распространению).

Из полученных результатов следует, что на рост ВВП в большой степени оказывает влияние не «инновационность» производственных технологий, а институт патентной защиты. Поэтому на данном этапе не следует ослаблять правовую защиту объектов ИС и стоит стимулировать применение и распространение объектов ИС в различных сферах производства.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 № 30-ФЗ – Часть 4. www.consultant.ru/popular/gkrf4/.
2. Малкин В. Высокотехнологичная ловушка: Зачем России инновации // Ведомости, 17.11.2010.

3. Boldrin M. and Levine D.K. The Case Against Intellectual Property // The American Economic Review (Papers and Proceedings): 2002. – P. 92, 209–212.

4. Lai Edwin. The Economics of Intellectual Property Protection in the Global Economy. – Princeton University Press, 2001.

5. Dutfield G. Literature survey on intellectual property rights and sustainable human development. – Department for International Development (DFID), UK, 2000.

6. Dutfield G. TRIPS and its impact on developing countriesю – SciDev.net, 2001.

7. Idris K. Intellectual property. A power tool for economic growth. – WIPO, 2001.

8. The impact of intellectual property protection on innovation and technology development // Statement by the BIAC Committee on Technology and Industry, 2003.

9. www.gks.ru.

Bibliographical list

1. Civil Code of Russian Federation, part 4 (18.12.2006), www.consultant.ru/popular/gkrf4/.

2. Malkin V., «Innovative cage: innovations for Russia-what for?», Vedomosti, 17.11.2010.

3. Boldrin M. and Levine D.K. The Case Against Intellectual Property // The American Economic Review (Papers and Proceedings): 2002. – P. 92, 209–212.

4. Lai Edwin. The Economics of Intellectual Property Protection in the Global Economy. – Princeton University Press, 2001.

5. Dutfield G. Literature survey on intellectual property rights and sustainable human development. – Department for International Development (DFID), UK, 2000.

6. Dutfield G. TRIPS and its impact on developing countriesю – SciDev.net, 2001.

7. Idris K. Intellectual property. A power tool for economic growth. – WIPO, 2001.

8. The impact of intellectual property protection on innovation and technology development // Statement by the BIAC Committee on Technology and Industry, 2003.

9. www.gks.ru.

Контактная информация

603000, Нижний Новгород, экономический факультет
Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
Тел.: 8-960-165-29-85

Contact links

603000, Nijnij Nivgorod, Department of Economics,
Nijnij Novgorod Lobatchevsky State University
Tel.: 8-960-165-29-85

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица 2

Анализ корреляционной зависимости между различными факторами, потенциально влияющими на объем ВВП

ФАКТОРЫ	COV(X,Y)	DX	DY	R2	СВЯЗЬ
Всего производственных технологий	551 093,4	83,17818	10 921,39	0,60665	Умеренная
Производственные технологии, обладающие патентной чистотой	921 510,8	92,90511	10 921,39	0,908203	Весьма высокая
Принципально новые для России технологии	682 932,8	73,5509	10 921,39	0,850183	Высокая

Приложение 2

Построение линейной регрессионной модели зависимости между объемом ВВП и факторными переменными «количество производственных технологий, обладающих патентной чистотой» (x1) и «принципиально новых для России технологий» (x2)

Таблица 3

	Y	x1	x2	\hat{Y}	$(\hat{Y}-\square)^2$	$(Y-\square)^2$	$e=Y-\hat{Y}$	e ²	e/Y
1	10 819,2	233	606	12 410,42	169 243 811	213 176 910	-1591,2	2 531 933,8	-0,14707
2	13 208,2	360	582	21 904,28	12 358 785,6	149 122 138	-8696,1	75 621 305,2	-0,65838
3	17 027,2	316	569	1 7838,34	57 478 332,2	70 435 743	-811,2	657 970,7	-0,04764
4	21 609,8	295	538	14 994,23	108 692 422	14 516 297	6615,5	43 765 368,3	0,306137
5	26 917,2	406	642	27 846,21	5 887 494,92	2 242 236,8	-929,0	863 052,2	-0,03451
6	33 247,5	401	653	27 838,85	5 851 824,74	61 273 230	5408,7	29 253 682,6	0,162679
7	41 428,6	523	738	40 896,51	239 528 923	256 280 705	532,0	283 074,7	0,012843
8	39 100,7	499	757	39 629,49	201 915 580	187 165 971	-528,8	279 670,4	-0,01353
Среднее	25 419,79	379,13	635,63	25 420	1E+08	1,2E+08	7,26E-10	19 157 007,24	-0,052
Итого	203 358,3	3033	5085	203 358	8,01E+08	9,5E+08	5,8E-09	153 256 058	-0,419

На основе данных вычислений в среде Excel был произведен расчет линейной регрессионной модели, которая приняла вид $Y = -28694,89 + 81,64124 \times x1 + 36,44042 \times x2$. Для данной модели $R2 = 0,8393901$, что говорит о том, что модель построена верно.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФИНАНСОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

COMPREHENSIVE APPROACH TO FINANCIAL PLANNING IN THE ORGANIZATION

Е.А. КАЛУГИНА,

студентка 6-го курса Всероссийского заочного финансово-экономического института (филиал в г. Пензе)

E.A. KALUGINA,

6th-year student of All-Russian Distance Institute of Finance and Economic (Penza Branch)

Аннотация

В работе разработана модель для получения прогнозной финансовой отчетности. Рассматривается применение этой модели на примере конкретного предприятия. В работе удалось реализовать анализ влияния начальных параметров на финансовые коэффициенты. В результате было выяснено, какой параметр оказывает наибольшее влияние на финансовые показатели предприятия. На основе полученных результатов вычислены коэффициенты эластичности. Разработанная методика подходит не только для конкретной организации, но и для многих российских предприятий.

Abstract

We developed a model of forecast financial statements in work. We consider the application of this model on example a particular company. We managed to realize the analysis of the effect of initial parameters on the financial ratios in work. As a result, it became clear which parameter has the greatest effect on the financial performance of the enterprise. Based on the obtained results computed elasticity coefficient. The developed method is suitable not only for a particular organization, but for many russian enterprises.

Ключевые слова

1. Финансовое планирование
2. Прогнозная финансовая отчетность
3. Анализ чувствительности
4. Эластичность

5. Финансовые коэффициенты
6. Рентабельность
7. Себестоимость продукции
8. Автоматизированная система стратегического планирования

Keywords

1. Financial planning
2. Forecasting financial statements
3. The sensitivity analysis
4. Elasticity
5. Financial ratios
6. Rentability
7. Production cost
8. Automated system for strategic planning

Развитие рыночных отношений в нашей стране, обострение борьбы за рынки сбыта, интеграция российской экономики в мировое экономическое сообщество неизбежно ставят вопросы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий, а значит, четкого планирования их деятельности и быстрого реагирования на изменение условий деятельности. К сожалению, на современном этапе развития экономики отечественные предприятия уделяют недостаточное внимание финансовому планированию, а в некоторых организациях оно попросту отсутствует.

Целью данной научной работы является разработка путей совершенствования финансового планирования в организации. Предметом исследования является финансовое планирование в организации. Для раскрытия сути разрабатываемых методов в качестве объекта исследования выбрано ОАО «Пензмаш». На примере отчетности этого предприятия раскрывается суть предлагаемых методов финансового планирования и анализа чувствительности прогнозных показателей.

Пензенский машиностроительный завод основан в октябре 1941-го. Основными видами деятельности общества является производство и поставка на рынок Российской Федерации, рынки стран СНГ оборудования, запасных частей, деталей и инструментов для текстильной, легкой, пищевой, перерабатывающей и машиностроительной промышленности, а также товаров народного потребления и сельскохозяйственного инвентаря [5].

Выбор темы «Комплексный подход к финансовому планированию в организации» особенно актуален в период экономического спада. В столь тяжелый период предприятиям необходимо мобилизовать все свои внутренние резервы и использовать их наиболее эффективно.

Этому-то и способствует внедрение и совершенствование эффективной системы планирования на предприятии. Эта проблема особенно актуальна для исследуемого предприятия. ОАО «Пензмаш» финансово устойчивое, ликвидное предприятие, его продукция пользуется спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Но система финансового планирования на предприятии далека от совершенства, каждое структурное подразделение составляет собственный план развития, эти планы с трудом увязываются между собой, в результате трудно проследить общую стратегию развития предприятия. Для совершенствования системы финансового планирования в ОАО «Пензмаш» предлагается автоматизировать систему прогнозирования финансовых показателей и внедрить ее в производство.

Следует отметить, что данное положение вещей характерно не только для рассматриваемого предприятия, но и для большого количества российских предприятий. Это позволяет говорить о значимости исследования не только для конкретного предприятия, а в целом для российской экономики.

На основе статьи Черемушкина С.В. [2], использовавшего метод, разработанный колумбийским профессором Игнасио Велезом-Парехой [6] в 2008 году, была составлена прогнозная финансовая отчетность для ОАО «Пензмаш» на 2010–2014 годы.

Прогноз финансовой отчетности построен на основе следующих допущений:

- в условиях мирового экономического кризиса предприятие не планирует увеличивать темп роста производства, поэтому расчет прогнозных показателей ведется исходя из инфляционного роста цен. Предполагается, что уровень инфляции составит 8%;
- общие и управленческие расходы за 2009 год составили 70 809 тыс. руб. Предполагается, что в ближайшие 5 лет они останутся неизменными;
- руководство ОАО «Пензмаш» планирует увеличить в 2010 году уставный капитал предприятия на 363 тыс. руб., и его величина составит 575 тыс. руб. Для расчетов примем величину уставного капитала равной сумме уставного, резервного и добавочного капиталов, которая составляет 113 840 тыс. руб. в 2009 году и 114 203 тыс. руб. в 2010 году;
- величина валовых долгосрочных активов составляет 85 575 тыс. руб., и в течение прогнозного периода ввод в эксплуатацию новых долгосрочных активов не планируется;
- величина накопленной нераспределенной прибыли на 31 декабря 2009 года составила 184 267 тыс. руб.
- Ниже предлагается вариант балансирования финансовой отчетности без использования «пробок». Прогнозная финансовая отчетность ОАО «Пензмаш» на ближайшие пять лет представлена в таблицах 1–2.

Таблица 1

Прогнозный баланс, тыс. руб.

Наименование статьи	Имя переменной	Годы				Формула расчета		
		2009	2010	2011	2012		2013	2014
<i>Инвестированный капитал</i>								
Долгосрочные активы	Долгосрочные_активы	85575	79870	74165	68460	62755	57050	=Previous(Долгосрочные_активы)-РасчетАмортизация
Текущие активы	Запасы	178689	196801	212545	229549	247913	267746	=Выручка*Запасы2/Выручка
Долгосрочная задолженность	Долгосрочная_ задолженность	52654	56854	61402	66314	71619	77349	=Выручка * Дебиторская_ задолженность2/Выручка
Итого неденежных оборотных активов	Неденежные_ оборотные_ активы	231343	253655	273947	295863	319332	345095	=Запасы+Долгосрочная_ задолженность
Финансовые вложения	Финансовые_ вложения	12000	3548	27803	60410	102332	155466	=Инвестиции_ в_ финансовые_ активы
Денежные средства	Денежные_ средства	14965	17493	18893	20404	22037	23800	=РасчетДенежные_ Средства
Итого активов	Активы	343883	354566	394808	445137	506856	581411	=Долгосрочные_активы+Неденежные_оборотные_активы+ Финансовые_ вложения_ Денежные_ средства
<i>Собственный капитал и обязательства</i>								
Уставный капитал	Уставный_ капитал	113840	114203	114203	114203	114203	114203	=Начальный_ уставный_ капитал
Нераспределенная прибыль	Нераспределенная_ прибыль	184267	205376	242819	290126	348580	419609	=РасчетНакоплНераспрПрибыль
Долгосрочный долг	Долгосрочный_ долг	7229	0	0	0	0	0	=РасчетДолгосрочныйДолг
Краткосрочный долг	Краткосрочный_ долг	5000	0	0	0	0	0	=РасчетКраткосрочныйДолг
Кредиторская задолженность и начисления	Кредиторская_ задолженность_ и_ начисления	33547	34987	37786	40809	44073	47599	=Выручка*Кредиторская_ задолженность2/Выручка
Итого собственного капитала и обязательств	Пассивы	343883	354566	394808	445138	506857	581411	=Уставный_ капитал+Нераспределенная_ прибыль+ Долгосрочный_ долг+Краткосрочный_ долг+ Кредиторская_ задолженность_ и_ начисления
Балансирующая строка		0	0	0	0	0	0	=Активы-Пассивы

Таблица 2

Прогнозный отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование статьи	Имя переменной	Годы							Формула расчета
		2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Выручка	Выручка	404941	437336	472323	510109	550918	594991	594991	=Выручка*(1 +Temp_роста_ выручки)
Стоимость продаж	Стоимость_ продаж	-294781	-306135	-330626	-357076	-385642	-416494	-416494	= Выручка* Стоимость_ продаж2/Выручка
Валовая прибыль	Валовая_ прибыль	110160	131201	141697	153033	165275	178497	178497	=Выручка-Стоимость_ продаж
Амортизация	Амортизация	-5705	-5705	-5705	-5705	-5705	-5705	-5705	=ДанныеАмортизация
Общие и управленческие расходы	Общие_ и_ управленческие_ расходы	-70809	-70809	-70809	-70809	-70809	-70809	-70809	=Начальные_ общие_ и_ управленческие_ расходы
Коммерческие расходы	Коммерческие_ расходы	-5205	-5685	-6140	-6631	-7162	-7735	-7735	=Выручка*Коммерческие_ расходы2/Выручка
Налог на имущество (2,2%)	Налог_ на_ имущество	-1883	-1597	-1483	-1369	-1255	-1141	-1141	=Долгосрочные_ активы*2,2%
Операционная прибыль	Операционная_ прибыль	26558	47404	57559	68518	80344	93107	93107	=Валовая_ прибыль+Амортизация+Общие_ и_ управленческие_ расходы+Коммерческие_ расходы+Налог_ на_ имущество
Операционная маржа	Операционная_ маржа	6,56%	10,84%	12,19%	13,43%	14,58%	15,65%	15,65%	=Операционная_ прибыль/Выручка
EBITDA	EBITDA	32263	53109	63264	74223	86049	98812	98812	=Операционная_ прибыль- Амортизация
НОРАТ	НОРАТ	21247	37923	46048	54814	64275	74486	74486	=Операционная_ прибыль* (1-Ставка_ налога_ на_ прибыль)
Процентный доход по финансовым вложениям	Процент_ по_ финансовым_ вложениям	1439	355	2780	6041	10253	15547	15547	=РасчетДоходФинансИнвестиции
Процентный расход	Процентный_ расход	1072	0	0	0	0	0	0	=РасчетПроцентыСовокупнДолг
Налогооблагаемая прибыль	Налогооблагаемая_ прибыль	26925	47759	60340	74559	90598	108654	108654	=Операционная_ прибыль+Процент_ по_ финансовым_ вложениям+Процентный_ расход
Налог на прибыль	Налог_ на_ прибыль	-5385	-9552	-12068	-14912	-18120	-21731	-21731	=Налогооблагаемая_ прибыль* Ставка_ налога_ на_ прибыль
Чистая прибыль	Чистая_ прибыль	21540	38207	48272	59647	72478	86923	86923	=Налогооблагаемая_ прибыль+ Налог_ на_ прибыль

При темпе роста производства в 8% получается, что ОАО «Пензмаш» в прогнозном периоде не нуждается в дополнительном внешнем финансировании, о чем свидетельствует величина долгосрочного и краткосрочного долга за 2010–2014 годы (см. табл. 1). Наоборот, предприятие располагает денежными средствами сверх величины, необходимой для финансирования прироста оборотного и основного капитала. Свободные денежные средства располагают на депозитах в коммерческих банках под 10% годовых. Планируется, что процентный доход составит 355 тыс. руб. в 2010 году, а к 2014 году вырастет до 15 547 тыс. руб. (см. табл. 2).

Для того чтобы выяснить, какие из результирующих показателей наиболее чутко реагируют на изменение факторных, проведем анализ чувствительности прогнозных показателей [3, с. 252]. Для этого на основе прогнозных данных для темпа роста 8% рассчитаем основные финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности анализируемого предприятия, а именно: коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и оборачиваемости. Теперь, изменяя факторные показатели, будем анализировать динамику финансовых коэффициентов, рассчитываемых на основе изменяющихся данных. Проведя расчет коэффициентов эластичности, можно будет сделать вывод, какие из факторных показателей оказывают наибольшее влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Пензмаш».

В результате проведенного анализа чувствительности зависимых переменных от факторных показателей удалось выяснить, что наибольшее влияние на финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности ОАО «Пензмаш», оказывает такой фактор, как «себестоимость реализованной продукции». При снижении значения этого фактора удастся значительно увеличить коэффициенты рентабельности активов, собственного капитала, производства, расходов по обычным видам деятельности и продаж.

Таким образом, при планировании финансово-хозяйственной деятельности финансовому менеджеру необходимо обратить особое внимание на величину себестоимости выпускаемой продукции, а также рассмотреть все возможные варианты для ее снижения.

Построенная модель финансового прогнозирования позволила не только получить прогнозные показатели результатов деятельности ОАО «Пензмаш», но и проанализировать влияние исходных параметров на финансовые показатели предприятия в прогнозном периоде. Данный факт позволяет иметь в распоряжении руководства кроме пас-

сивных прогнозов активные прогнозы, т.е. руководство к деятельности для получения наилучших результатов.

Разработанная методика подходит не только для анализируемого предприятия, но и для многих российских предприятий.

Библиографический список

1. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2008. – 768 с.
2. Черемушкин С.В. Прогнозирование финансовой отчетности: важнейший инструмент стратегического и тактического управления / С.В. Черемушкин // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 5. – С. 107–126.
3. Финансовая математика: Математическое моделирование финансовых операций: Учеб. пособие / Под ред. Половникова В.А. и Пилипенко А.И. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 360 с.
4. Экономика организации (предприятия, фирмы): Учебник / Под ред. проф. Чернышева Б.Н., проф. Горфинкеля В.Я. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 536 с.
5. www.penzmash.ru – сайт ОАО «Пензмаш».
6. http://papers.ssrn.com/sol3/cf_dev/AbsByAuth.cfm?per_id=145648 – работа Игнасио Велеза-Парехи.

Контактная информация

Тел.: 8-927-362-45-04

E-mail: seniorita88@yandex.ru

Contact links

Tel.: +7-927-362-45-04

E-mail: seniorita88@yandex.ru

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ И РОСТА С ПОМОЩЬЮ
ИНДЕКСА ГЛОБАЛЬНОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

**RESEARCH OF ECONOMIC DEVELOPMENT
AND GROWTH WITH AN INDEX OF GLOBAL
COMPETITIVENESS**

Д.М. ГРОМАКОВА,

студентка 2-го курса Института международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (г. Москва)

D.M. GROMAKOVA,

2th-year student of Economics Institute of International Law and Economics named by A.S. Griboedov (Moscow)

Аннотация

Согласно концепции человеческого развития одной из ключевых проблем общества на каждом этапе, наряду с возможностью прожить долгую здоровую жизнь и получить образование, является доступ к ресурсам, необходимым для достойного уровня жизни. Достойный уровень жизни в стране и обществе достигается благодаря экономическому росту, а для каждого человека – посредством справедливого распределения благ и доходов в обществе. Для большинства населения источником дохода является труд, причем концепцией человеческого развития в качестве одного из основных признаков рассматривается его продуктивность. Подразумевается, что люди должны иметь возможность повышать продуктивность своей деятельности, полноценно участвовать в процессе формирования дохода и трудиться за достойное денежное вознаграждение. Поэтому экономический рост, динамика занятости и заработной платы являются составляющими моделей человеческого развития.

Abstract

According to the concept of human development one of the key problems of society at each stage, along with the ability to live a long healthy life and

get an education, is access to the resources necessary for a decent standard of living. Decent standard of living in the country and the society achieved through economic growth, and for each person – through fair distribution of wealth and income in society. For the majority source of income is labor, and the concept of human development as one of the main features seen its productivity. The implication is that people should have the opportunity to improve productivity of their activities, to participate fully in the process of income generation and decent work for monetary reward. That's why, economic growth, the dynamics of employment and wages are the components of models of human development.

Ключевые слова

1. Экономическое развитие стран
2. Индекс глобальной конкурентоспособности
3. Экономический рост
4. Стадии экономического развития
5. Конкурентоспособность России
6. Конкурентоспособность отрасли

Keywords

1. Economic development of countries
2. Global Competitiveness Index
3. Economic growth
4. Stage of economic development
5. Competitiveness of Russia
7. Competitiveness of industry

В современной экономической теории экономический рост не включен в число приоритетных направлений мирового сообщества в качестве целей ООН в области развития на пороге тысячелетия. Объяснить этот парадокс можно лишь тем, что с позиций концепции человеческого развития экономический рост выступает не как конечная цель развития человека, а как условие или фактор достижения основных целей.

Индекс глобальной конкурентоспособности представлен в отчетах ВЭФ с 2004 года. Это – агрегированный показатель, который обобщает результаты микро- и макроэкономических исследований конкурентоспособности экономики страны. Конкурентоспособность определяется как набор институтов, стратегий и движущих сил, обуславливающих уровень эффективности производства в стране. Считается, что уровень производительности труда в стране определяет уровень экономического благосостояния. Други-

ми словами, более конкурентоспособная экономика обеспечивает более высокий уровень дохода для своих граждан. Эффективность производства в стране гарантирует высокий уровень рентабельности инвестиций, который является основным фактором, определяющим темп экономического роста в долгосрочной перспективе. Таким образом, эксперты ВЭФ считают, что конкурентоспособность каждой страны обусловлена двумя ключевыми компонентами – способностью поддерживать высокий уровень дохода (доля ВВП на душу населения) и рентабельностью инвестиций, обеспечивающих рост экономического потенциала. Более конкурентоспособная экономика – та, которая растет быстрее в долгосрочной перспективе. Игнорирование оценок ВЭФ, характерное для начального этапа рыночных реформ в России в 1990-е годы, постепенно сменилось определенным интересом российских политиков и экономистов к участию в форуме.

Все компоненты индекса глобальной конкурентоспособности образуют 12 основополагающих базисов конкурентоспособности (pillars of competitiveness): Состояние институтов. Состояние инфраструктуры. Макроэкономическая стабильность. Здравоохранение и начальное образование. Высшее образование и тренинги. Эффективность товарного рынка. Эффективность рынка труда. Совершенство финансового рынка. Технологическое обновление. Объем рынка. Совершенство бизнес-среды. Инновации.

Каждый из этих базисов оказывает существенное влияние на страновую конкурентоспособность. Предполагается, что указанные выше базисы не являются независимыми. Более того, они не просто связаны между собой, но усиливают друг друга. К примеру, инновации невозможны без соответствующего развития институтов, гарантирующих соблюдение прав интеллектуальной собственности, а также без соответствующего уровня развития системы высшего образования и т.д.

На первой, «факторной» стадии экономика страны растет в результате использования дешевых факторов производства и природных ресурсов. Уровень конкурентоспособности на этой стадии тесно связан с рациональным функционированием общественных институтов (1-й базис), соответствующим развитием инфраструктуры (2-й базис), стабильными макроэкономическими показателями (3-й базис) и состоянием трудовых ресурсов (7-й базис). На второй, «эффективной» стадии развиваются более совершенные производственные процессы, возрастают качество и объемы обработки продукции. Конкурентоспособность страны на этой стадии экономического развития зависит от состояния системы высшего образования (5-й базис), эффективности товарного рынка (6-й базис), эффективности рынка труда (7-й базис), совершенства финансового рынка (8-й базис), технологического об-

новления (9-й базис), объема рынка (10-й базис). На последней, «инновационной» стадии экономика страны растет за счет инноваций и новых технологий. На этой стадии совершенство бизнес-среды (11-й базис) и инновации (12-й базис) обуславливают конкурентоспособность страны. Каждая страна, согласно этой концепции, находится преимущественно на какой-либо одной из этих стадий. Таким образом, эксперты ВЭФ присваивают относительно более высокие веса в индексе глобальной конкурентоспособности тем базисам, которые оказывают большее влияние на конкурентоспособность, учитывая стадию экономического развития.

Все 12 базисов распределяются по трем субиндексам. В субиндекс «Необходимые условия» входят 1–4-й базисы, в субиндекс «Катализаторы эффективности» – 5–10-й, в субиндекс «Инновации и совершенствование» входят 11-й и 12-й базисы.

Расчет индекса глобальной конкурентоспособности происходит последовательно, начиная с объединения компонентов внутри категории и далее до уровня субиндексов с использованием весов. Вес каждого из трех субиндексов «Необходимые условия», «Катализаторы эффективности», «Инновации и совершенствование» определяется исходя из уровня развития страны. Веса получают на основе анализа зависимости уровня ВВП на душу населения в стране от каждого из субиндексов за несколько последних лет.

Стадия экономического развития страны определялась на основе двух критериев: первый – уровень ВВП на душу населения; второй – степень зависимости экономики от использования дешевых факторов производства и природных ресурсов (объем экспорта сырья по отношению ко всему экспорту).

Всего, по оценкам экспертов ВЭФ, из 133 страны-респондента к первой стадии развития отнесены 38 стран (28,6%), в переходной зоне от первой ко второй стадии развития находятся 18 стран (13,5%), к второй стадии развития отнесены 26 стран (19,5%), в переходной зоне от второй к третьей стадии – 14 стран (10,5%), на третьей стадии ранжированы 37 стран (27,8%) с инновационной экономикой.

Стремление расширить область изучения привело к расширению списка стран-респондентов в основном за счет бедных и беднейших стран Латинской Америки, Азии, Африки, в том числе карликовых государств. Так, например, к инновационной стадии развития объективно отнесены страны G-7 и другие развитые страны. ОАЭ находятся на «инновационной» стадии развития, в действительности же основную часть экспорта этой страны составляет сырая нефть. Таким образом, на наш взгляд, объединив в одни и те же группы разные по территории, общему экономическому потенциалу и

научно-техническому потенциалу, численности населения, природным ресурсам и т.д. страны по критерию ВВП на душу населения, стала очевидной недостаточность этого показателя. Представляется также наличие достаточно большого числа условностей в такой классификации. Так, например, в оценке инновационной сферы национальных экономик имеется достаточно большое количество субъективных опросных данных, а не официальных статистических показателей, которые в большинстве случаев отсутствуют.

Экономический кризис нанес ощутимый удар по позиции России в рейтинге ВЭФ еще в прошлом году, когда страна опустилась с 51-го на 63-е место, потеряв сразу 12 позиций, в том числе по субиндексам «Необходимые условия» – на 64-м месте, по субиндексу «Катализаторы эффективности» – на 52-е, по субиндексу «Инновации и совершенствование» на 73-м месте.

Конкурентоспособность России в ключевой сфере – «Эффективность товарного рынка» – продолжает ухудшаться. По этому показателю страна занимает 123-ю строчку из 133 возможных. В числе наиболее серьезных негативных факторов отметили слабость государственных институтов (118-е место), низкий уровень стандартов корпоративного управления (119-е) и недостаточные гарантии защиты прав собственности (126-е).

Среди стран бывшего СССР Россия заняла третье место, пропустив вперед Азербайджан (51-е место), Литву (53-е). Среди стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) Россия заняла последнее место.

В настоящее время место России в рейтинге конкурентоспособности стран мира является весьма низким для страны с подобным потенциалом. Решение задачи повышения ее конкурентоспособности во многом обуславливается увеличением потенциала конкурентоспособности конкретных отраслей и их комплексов в национальной экономике РФ.

При формировании иерархической системы индикаторов конкурентоспособности на разных уровнях анализа предложено использовать следующие группы характеристик: 1) экономический потенциал; 2) взаимодействие с внутренними и внешними рынками; 3) инвестиционный потенциал; 4) инновационно-технологический потенциал; 5) ресурсный потенциал; 6) инфраструктурный потенциал; 7) управленческий потенциал.

Под конкурентоспособностью отрасли (вида экономической деятельности, комплекса) понимается способность создавать возрастающий объем добавленной стоимости благодаря повышению эффективности использования факторов производства, освоению новых рынков и обеспечению инвестиционной привлекательности бизнеса. К наиболее значимым содержательным факторам, оказывающим влияние на конкурентоспособность отрасли (вида экономической деятельности,

комплекса), можно отнести следующие: доля ВДС в валовом выпуске отрасли; степень экспортной ориентированности производства (доля экспорта отрасли в объеме всего экспорта); инвестиционная привлекательность (объем инвестиций в основной капитал); рентабельность; численность занятых в отрасли; инновационная активность (доля инновационно активных предприятий в общем числе предприятий отрасли); объем импорта (доля импорта отрасли в объеме всего экспорта).

Исходя из степени влияния каждого фактора на конкурентоспособность, первые пять характеристик можно назвать повышающими показателями, а остальные две – понижающими. Все факторы допускают численную оценку, более того, на их основе можно сформировать интегральный индикатор конкурентоспособности. Запишем его математическую формулировку следующим образом:

$$Q = \text{ВДС} \cdot \text{Э} \cdot \text{Ин} \cdot \text{R} \cdot \text{ИА} \cdot (1 - \text{N}) \cdot (1 - \text{Им}),$$

где ВДС – среднее значение доли ВДС в валовом выпуске комплекса;

Э – среднее значение доли экспорта комплекса в объеме всего экспорта;

Ин – среднее значение доли инвестиций в комплекс в общем объеме инвестиций;

R – среднее значение рентабельности по комплексу;

ИА – среднее значение доли инновационно активных предприятий;

N – средняя доля занятых в комплексе;

Им – среднее значение доли импорта.

Таким образом, область допустимых значений индикатора потенциала конкурентоспособности отрасли находится в интервале от 0 до 1. Индикатор находится от каждого из повышаемых показателей в прямо пропорциональной зависимости, а от понижаемых – обратно пропорциональной. В данном случае не сделаны различия между факторами, а следовательно, не введены дополнительные весовые коэффициенты.

Повысить потенциал конкурентоспособности отдельной отрасли или рейтинг страны на мировой арене – задачи сложные, рассчитанные на долгосрочный период. Добиться повышения страновой конкурентоспособности Россия не сможет без проведения последовательной долгосрочной политики преобразований в экономической и социальных областях. Сильные базовые факторы национальной конкурентоспособности нашей страны (природные, трудовые, интеллектуальные ресурсы) противостоят слабым вторичным инфраструктурным факторам (финансовая система, базовая и производственная инфраструктура, организация рынка и конкурентная среда, корпоративное управление),

которые тем не менее абсолютно необходимы для эффективной реализации национальных конкурентных преимуществ.

Как следует из вышеприведенного исследования, тематика анализа экономического роста и дифференциации стран по уровню экономического развития является одной из актуальных тем современного мира. Данный тезис определяет необходимость дальнейшего анализа, совершенствования системы сбора данных и разработки более совершенной системы показателей в этой области.

Библиографический список

1. Человеческое развитие: новое измерение социально экономического прогресса: Учебное пособие / Под общей редакцией проф. В.П. Колесова (экономический факультет МГУ). – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
2. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики. – 2001. – С. 320–321.
3. Гревцев А.А. Оценка экономического развития стран на основе индекса глобальной конкурентоспособности. Проблемы прогнозирования. – № 6. – 2009.
4. Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 2.
5. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы / Колл. авторов. Отв. ред. В.В. Ивантер. – М.: МАКС Пресс, 2005.
6. Global Competitiveness Report 2008–2009.
7. <http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/>. Доклад ООН о развитии человека 2009. 171–174.

Bibliographical list

1. Human development: a new dimension of social and economic progress: Textbook / Under the general editorship of Professor.V.P. Kolesov (Department of Economics of Moscow State University). – Moscow: Human Rights. – 2008. – 636 p.
2. The course of economic theory: the general framework of economic theory. Microeconomics. Macroeconomics. Basis of the national economy. – 2001. – P. 320–321.
3. Grevtsev A.A. assessment of the economic development of countries based on an index of global competitiveness. Problems of forecasting. – № 6/ – 2009.

4. Salnikov V., Galimov D.I. Competitiveness of Russian industry – current status and prospects. – 2006. – № 2.

5. Innovation and technological development of Russia's economy: problems, factors, strategies, forecasts / Executive edition V.V. Ivanter. – М.: MAX Press? 2005.

6. Global Competitiveness Report 2008–2009.

7. <http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/>. UN Report on Human Development, 2009. – P. 171–174.

Контактная информация

111024, Москва, шоссе Энтузиастов, д. 21
Телефон: (495) 673-7371, (495) 673-7372

Contact links

111024, Moscow, road enthusiasts, d.21
Phone: (495) 673-7371, (495) 673-7372

ПРИЛОЖЕНИЕ

Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2008–2009

Страна	The Global Competitiveness Index 2009		The Global Competitiveness Index 2008
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг
Швейцария	1	5,60	2
Соединенные Штаты	2	5,59	1
Сингапур	3	5,55	5
Швеция	4	5,51	4
Дания	5	5,46	3
Финляндия	6	5,43	6
Германия	7	5,37	7
Япония	8	5,37	9
Канада	9	5,33	10
Нидерланды	10	5,32	8
Мексика	60	4,19	60
Турция	61	4,16	63
Черногория	62	4,16	65
Российская Федерация	63	4,15	51
Румыния	64	4,11	68
Уругвай	65	4,10	75
Ботсвана	66	4,08	56

ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

PROBLEMS AND PRIORITIES OF INNOVATION DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Г.В. ЦЕНЕНКОВА,

*студентка 4-го курса Таганрогского технологического института
Южного федерального университета (г. Таганрог, Ростовская область)*

G.V. TSENENKOVA,

*4th-year student of the Taganrog institute of technology Southern
federal university (Taganrog, Rostov region)*

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы развития инновационной деятельности в России, на основании обобщения мирового опыта выявлены факторы, положительно влияющие на становление института инновационной деятельности, а также представлены приоритетные задачи для нейтрализации отечественных проблем в искомой сфере.

Abstract

The article deals with the main problems of innovation activity in Russia. The world experience having been analyzed, the factors exerting positive influence on the making of innovation development institution are revealed, foreground problem-solving tasks are described.

Ключевые слова

1. Инновация
2. Инновационное развитие
3. Политика в сфере инноваций

Keywords

1. Innovation
2. Innovation development
3. Innovation policy

Современный научно-технический прогресс немалозначим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п. Процесс создания, освоения и распространения инноваций называется инновационной деятельностью, или инновационным процессом. Результат инновационной деятельности можно назвать также инновационным продуктом.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

По большинству показателей, характеризующих уровень развития научно-технического прогресса, Российская Федерация уступает развитым странам. При этом следует отметить, что если по показателям наукоемкости Россия относительно сопоставима с «инновационными» и наиболее динамично развивающимися экономиками, то по показателям наукоотдачи мы значительно отстаем от этих стран. Так, по числу инженеров и ученых мы уступаем лишь США, в то же время следует отметить недостаточное финансирование НИОКР, низкую производительность труда и как следствие – незначительный объем выпускаемой высокотехнологичной продукции. Необходимо упомянуть о существующих диспропорциях в распределении затрат на исследования и разработки по источникам финансирования. Разработка более 50% инноваций в России происходит за счет правительственных учреждений, которые не занимаются их практическим внедрением и освоением. Ежегодные темпы роста валовых внутренних инвестиций на исследования и разработки в России составляют чуть более 4%, что в целом соответствует уровню. В данном случае такой показатель свидетельствует о достаточно «вялой» инвестиционной деятельности в инновационной сфере. Стоит отметить значительный интеллектуальный потенциал отечественных научных кадров. В абсолютном выражении по числу исследователей мы находимся на 4-м месте в мире, после абсолютного лидера США, Китая и Японии [8].

Таким образом, данные проблемы играют роль «барьера» для инновационного развития нашей страны, в связи с чем необходим поиск

средств их решения в целях достижения высокого уровня развития национальной экономики.

В этой связи целесообразно осуществить анализ мирового опыта разработки и реализации инновационной политики, а также условий ее формирования в зарубежных странах. Для этого в статье предоставлена краткая характеристика становления инновационной политики нескольких развитых стран. Исследование мирового опыта в развитии национальных инновационных систем позволит выявить факторы успешного инновационного развития зарубежных стран и на их основе предложить пути решения проблем России.

Страны Западной Европы, потерпевшие поражение во Второй мировой войне, и Япония начали свое промышленное развитие с реализации стратегии «догоняющего роста» – модель стратегического вывода страны с низкого старта на более высокий уровень развития и преодоления разрыва с наиболее развитыми странами мира. В этой модели основной акцент принадлежит накоплению собственных ресурсов развития, прежде всего постепенному формированию интеллектуального капитала (подготовке высокопрофессиональных кадров) и развитию сферы исследований и разработок.

В эти же годы федеральное правительство США стало придавать огромное значение НИОКР и наукоемким отраслям промышленности. В связи с этим в стране начали создаваться несколько технопарков (Стэнфордский промышленный парк в Калифорнии, техноцентр «Маршрут 128» в Массачусетсе, парк «Исследовательский треугольник в Северной Каролине»), на базе которых развернули свою деятельность компании, до сих пор являющиеся мировыми лидерами в своих отраслях производства. Малые и средние предприятия в США сыграли очень важную роль в инновационном развитии страны. Следует отметить, что фундаментом формирования и развития инновационной системы в Соединенных Штатах был прежде всего частный сектор, который в сотрудничестве с государственными учреждениями и институтами продвигал инновационные проекты, занимался их финансированием и коммерциализацией [4].

Страны Западной Европы в настоящее время также взяли курс на ускоренное развитие инновационной системы. Отметим, что отставание Западной Европы от конкурентов во многом вызвано специфическими чертами этого региона, в частности, высокой долей госсектора, недостаточными стимулами к предпринимательству, различиями в национальных инновационных системах, характере и степени инновационного развития государств – членов Евросоюза.

Чтобы избежать отставания в инновационном развитии, в странах Европейского союза начал проводиться особый проект «Региональные инновационные системы». Рассмотрим введение проекта на примере нескольких стран, входящих в состав Европейского союза.

Экономика *Франции* в своем развитии вынуждена прибегать к инновациям, чтобы быть конкурентоспособной на мировом уровне. Интеграцию Франции в мировую экономику обеспечивают прежде всего компании-лидеры, такие как Total-Fina-Elf, Carrefour, Framatome, BNP-Paribas, Vivendi [8]. В то же время во Франции отмечают важность сотрудничества между государственными научными лабораториями и частными предприятиями, чтобы сократить «лаг» между появлением новшества и его широким применением. Инновационное Государство предлагает инвесторам в области венчура и научно-исследовательской деятельности ряд льгот и бонусов. Однако республиканские и региональные власти часто берут на себя поддержку инновационных проектов с другой стороны – обеспечивая необходимые инфраструктурные условия. Поэтому инновационная политика Франции неизбежно привязана к регионам. Во Франции накоплен опыт целенаправленного проведения региональной инновационной политики. В результате в выигрыше оказывается страна в целом.

В последние годы расходы немецких предприятий на НИОКР, проводимые за рубежом, росли гораздо быстрее, чем те, которые осуществлялись внутри страны. Это связано не с более плохими условиями в *Германии*, а с расширением деятельности немецких компаний и приобретением ими предприятий за границей. Инновационная политика Германии на федеральном уровне основывается на следующих принципах:

- увеличение сотрудничества и технологического обмена между исследовательскими центрами и промышленностью;
- развитие рынка венчурных капиталов;
- защита прав интеллектуальной собственности.

Инновационная деятельность в регионах поддерживается Министерством экономики преимущественно в форме субсидий и поощрения венчурных капиталовложений, включая их подстраховку. Деятельность региональных организаций, реализующих на местах научно-техническую и инновационную политику, осуществляют такие регионы, как земли Баден-Вюртембер, Саар, а также территории бывшей ГДР [5].

Проанализировав условия, в рамках которых формировалась инновационная политика зарубежных стран, становится возможным опре-

делить факторы, положительно влияющие на эффективность функционирования и развитие национальных инновационных систем.

Макроэкономические факторы:

- наличие конкуренции между странами;
- инновационная политика государства как важнейшая составляющая государственной экономической политики;
- поведение потребителей, от которого во многом зависит наличие спроса на появляющиеся в результате развития инновационных отношений новшества;
- использование внешних источников для поддержки всех фаз инновационного процесса: от открытия и разработки до коммерциализации.

Организационно-управленческие факторы на микроуровне:

- коммуникации с заказчиками, деловыми партнерами, инвесторами, конкурентами, исследовательскими организациями и вузами;
- расширение границ инновационной деятельности.

Административные и политико-правовые факторы:

- политическая ситуация внутри страны и на международном уровне;
- разработка политических программ, направленных на ускорение инновационного развития страны;
- налоговая политика государства;
- степень защищенности авторских прав;
- стимулирование и поощрение инновационных субъектов;
- предоставление льгот.

Научные факторы:

- научно-технический потенциал государства;
- качество образования населения;
- степень квалификации персонала.

Социально-культурные факторы:

- качество образования;
- наличие инновационной культуры (пропаганда введения инноваций);
- стимулирование к инновационной деятельности.

Инфраструктурные факторы:

- развитость коммуникаций;
- наличие технопарков, инженерно-технологических центров, конструкторских бюро и т.д.

Финансовые факторы:

- государственное финансирование научно-исследовательской и инновационной деятельности;
- развитая банковская и финансово-кредитная инфраструктура;
- приток иностранных инвестиций (как результат благоприятного инвестиционного климата).

Учитывая самобытность развития отдельных государств, а также принимая во внимание особенности становления их инновационных систем, следует отметить, что представленные факторы являются универсальными для любой страны, они отражают минимально необходимые условия для эффективного развития инновационных форм деятельности, что позволяет их использовать в качестве основных структурных компонентов государственной политики поддержки инновационной деятельности.

Изучив на примере наиболее развитых стран пути развития их инновационной сферы, а также выявив факторы, обуславливающие ее эффективное функционирование, можно предложить перспективные пути развития РФ. В основу политики инновационного потенциала российской экономики целесообразно включить реализацию следующих мероприятий, обуславливающих интенсивный и высокотехнологичный путь развития национальной экономики.

Во-первых, **развитие инновационной инфраструктуры**, и в первую очередь региональной инфраструктуры, т.е. увеличение количества технопарков и инновационных центров, позволяющих более детально исследовать инновационные условия и создавать соответствующие этим условиям новые продукты.

Во-вторых, инновационному развитию РФ непременно поспособствует разработка и **введение более энергосберегающих технологий**, что позволит значительно сократить затраты предприятий на производство как старой продукции, так и новой.

В-третьих, поскольку лидерами в производстве высокотехнологичных товаров на сегодняшний момент являются фирмы, принадлежащие зарубежным странам, то в рамках национальной экономики нужно стремиться к производству отечественной конкурентоспособной продукции. Этого можно достичь путем **сотрудничества РФ с другими странами в области разработок и внедрения инновационных продуктов**, приглашения зарубежных специалистов и создания необходимых условий для совместной работы иностранных и российских исследователей и разработчиков.

В-четвертых, необходимо **обеспечить защиту авторских прав** посредством создания адекватной нормативно-правовой базы, а также особых программ по защите интеллектуальных прав отраслей промышленности, университетов и общественных исследовательских организаций. Такие программы действуют в Германии. Согласно им частные изобретатели и малые предприятия имеют право на финансовую поддержку государства при патентовании своих изобретений.

В-пятых, неотъемлемой частью решения проблем инновационного развития РФ будет являться, с одной стороны, увеличение **финансо-**

вой поддержки государства инновационной деятельности путем предоставления различных грантов, стимулирования мотивации к исследовательской и научной работе, а с другой – вовлечение в отечественную инновационную систему частного сектора, в перспективе способного стать инициатором и одновременно «катализатором» развития инновационной системы.

Инновационный путь развития – это единственный путь роста для российской экономики. Перераспределение ресурсов нефти, происходящее в стране, не способствует комплексному развитию национальной экономики, ее диверсификации, безопасности и независимости. Главным инструментом технологического прорыва Российской Федерации является смена вектора инвестиционной деятельности: к инновациям и инновационному предпринимательству, что предполагает комплексное использование всех возможных ресурсов и их источников.

Библиографический список

1. Аратский Д.А. Инновационное развитие России: роль регионов, – 2009.
2. Гнатив В.Г. Инновации в России. Настоящее время. – 2009.
3. Иванов В.В. Проблемы формирования российской инновационной политики // ЭКО. – 2005. – № 10.
4. Монахов И.А. Зарубежный опыт формирования региональных инновационных систем // Инновации. – № 6 (128). – 2009.
5. Фадеева В.Н. Национальная инновационная система Германии. – 2002.
6. Шелобская Н.И. Новые направления инновационной политики ЕС.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
8. Barbe D., Stephany E. Innovation financing // E-theque, 2003. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.e-theque.com

Bibliographical list

1. Aratskiy D. Russia's innovation development: region role. – 2009.
2. Gnativ V. Russia's innovations. The present day. – 2009.
3. Ivanov V. Problems of russian innovation policy forming // EKO. – 2005. – № 10.
4. Monakhov I. Foreign experience of regional innovation systems forming // Innovations. – № 6 (128). – 2009.
5. Fadeeva V. National innovation system of Germany. – 2002.
6. Shelubskaya N. New orientations of EU innovation policy.

7. Federal State Statistics Service: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>

8. Barbe D., Stephany E. Innovation financing // E-theque, 2003: www.e-theque.com

Контактная информация

Россия, 347928, Таганрог, Таганрогский технологический институт Южного федерального университета
Тел.: 8-863-437-17-42

Contact links

Russia, 347928, Taganrog, Taganrog institute of technology
Southern federal university
Tel.: 8-863-437-17-42

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ СТРАН СНГ¹

THE CUSTOMS UNION OF RUSSIA, BELARUS AND KAZAKHSTAN AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC RELATIONS' MODERNIZATION WITHIN THE CIS

М.В. ПЯТКОВ,

*студент 4-го курса Омского государственного университета
им. Ф.М. Достоевского (г. Омск)*

М.У. РYАТКОВ,

4th-year student of Dostoevsky Omsk State University (Omsk)

Аннотация

В условиях набирающих силу процессов регионализации все большее внимание привлекает вопрос стратегии и действий России в данной сфере. В рамках представленной работы рассмотрен вопрос о влиянии экономических региональных группировок России и стран СНГ на развитие экономических связей между странами-участницами, а также произведена оценка перспектив Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана в качестве новой основы развития региональных экономических связей на постсоветском пространстве.

Abstract

Regionalization processes' increasing importance is attracting the attention of the issue of Russia's strategy and actions in the area of economic cooperation. This study examined the impact of economic regional group-

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Минобрнауки РФ в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы» (проект 2010-1.2.2-301-015-043).

ings of Russia and CIS countries on the development of economic ties between member countries, and assessed the prospects of the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan as a new basis for the development of regional economic ties to the former Soviet Union.

Ключевые слова

1. Россия
2. Союз Независимых Государств
3. Таможенный союз
4. Европейский союз
5. Гравитационная модель торговли
6. Потокобразующий эффект
7. Потокотклоняющий эффект

Keywords

1. Russia
2. The Union of the Independent States
3. The CIS Customs Union
4. European Union
5. The gravity model of trade
6. Trade creation
7. Trade dispersion

Современная мировая экономика характеризуется несколькими тенденциями, наиболее важными из которых на сегодняшний день являются глобализация и регионализация. Сегодня очевидно, что наиболее эффективная регионализация возможна в рамках сотрудничества России со странами СНГ. Исходя из данных предпосылок можно сформулировать основную цель исследования – проанализировать эффективность взаимодействия России и стран СНГ в рамках интеграционных группировок, а также оценить перспективы и возможности Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана как первого этапа на пути региональной интеграции.

Анализ внешнеэкономических действий России в рамках СНГ в последние годы позволяет сделать вывод, что влияние экономических союзов и других форм экономической интеграции на внешнеэкономический оборот России с данными государствами незначительно. Данный факт можно проиллюстрировать на примере анализа динамики внешнеторгового оборота России с экономическими объединениями стран, имеющих разную политическую направленность во взаимоотношениях с Россией.

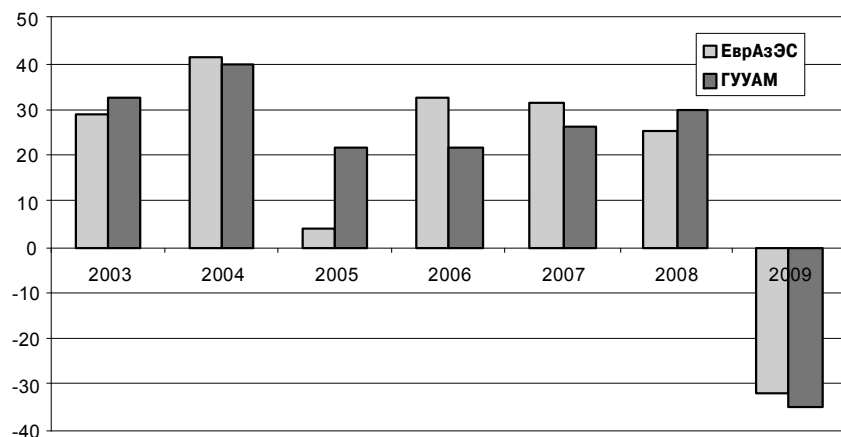


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота РФ с экономическими союзами стран ближнего зарубежья, 2002–2009 годы

Источник: построено автором на основе базы данных

Российского центра внешней торговли. –

http://www.rusimpex.ru/Content/Economics/Rustrade/din_ftrade.htm.

Из рисунка видно, несмотря на тот факт, что в отдельные годы темпы прироста внешней торговли с ЕврАзЭС превосходили аналогичные показатели с ГУ (У) АМ, внешнеторговый оборот России с ГУ (У) АМ демонстрирует более стабильные темпы прироста. В результате можно выдвинуть тезис, что в настоящий момент внешнеэкономическая политика России на территории СНГ в значительной мере подтверждена краткосрочным политическим мотивациям; в целом же широкая, взаимовыгодная, эффективная интеграция экономических отношений между Россией и другими участниками СНГ оказалась не достигнута.

Для подтверждения данного тезиса на первом шаге был произведен анализ корреляций между факторами. Результаты оказались следующие:

Таблица 1

Результаты корреляционного анализа между факторами внешней торговли России и стран СНГ

	Ftrade 2009	Dist	GDP 2009	Join
Ftrade 2009	1,000000	-0,158000	0,723651	0,098400
Dist	-0,158000	1,000000	-0,016546	0,168268
GDP 2009	0,723651	-0,016546	1,000000	0,184318
Join	0,098400	0,168268	0,184318	1,000000

Источник: сайт Росстата <http://www.gks.ru>, расчеты автора

Таким образом, с учетом отсутствия автокорреляции можно сделать предварительный вывод о крайне низкой степени влияния фактора участия в экономических группировках на общий объем внешне-торговых операций (5–10%). Одновременно необходимо отметить, что другие факторы – объем ВВП и расстояние между государствами – достаточно верно отражают экономическую ситуацию.

Далее были построены уравнения регрессии. За основу была взята гравитационная модель внешней торговли между странами (BGM). Она базируется на предположении, что объем двусторонних торговых потоков прямо пропорционален размеру экономик (их «массам») и обратно пропорционален расстоянию между ними.

Полученные уравнения регрессии имеют следующий вид:

$$\text{LOG (FTRADE}_{2009}) = 0,055894 \times \text{GDP}_{2009} - 0,000716 \times \text{DIST} - 0,518304 \times \text{JOIN} + 7,186332$$

С учетом того, что коэффициент достоверности аппроксимации (R^2) во всех случаях превышал 90%, а уровень значимости (p) в обоих случаях был в пределах установленной нормы в 10%, можно сказать, что данная модель с высокой достоверностью отражает влияние факторов на размер внешнеторгового оборота России со странами СНГ. Так как к модели был применен тест гетероскедастичности Уайта (см. Приложение 1), то можно утверждать, что в ней нет статистических ошибок. Знаки, стоящие перед коэффициентами переменных GDP и DIST, верно отражают экономические закономерности, заложенные в модели BGM. Учитывая знак коэффициента, стоящего перед фактором JOIN, можно сделать вывод, что участие страны – члена СНГ в какой-либо экономической группировке не оказывает значительного влияния на объем внешнеторгового оборота с Россией.

Следует отметить, что данные объединения создавались без ярко выраженной цели усиления интеграционных связей экономического характера. В отличие от них создание Таможенного союза изначально было задумано с целью расширения экономических связей стран-участников, поэтому возникает необходимость оценки данного образования.

Первым нами был рассмотрен вопрос об эффекте от создания Таможенного союза. Для анализа был взят пример создания Европейского таможенного союза. Мы сравнили изменение объемов внутренней торговли между странами союза с изменением внешней торговли развитых государств за аналогичный период.

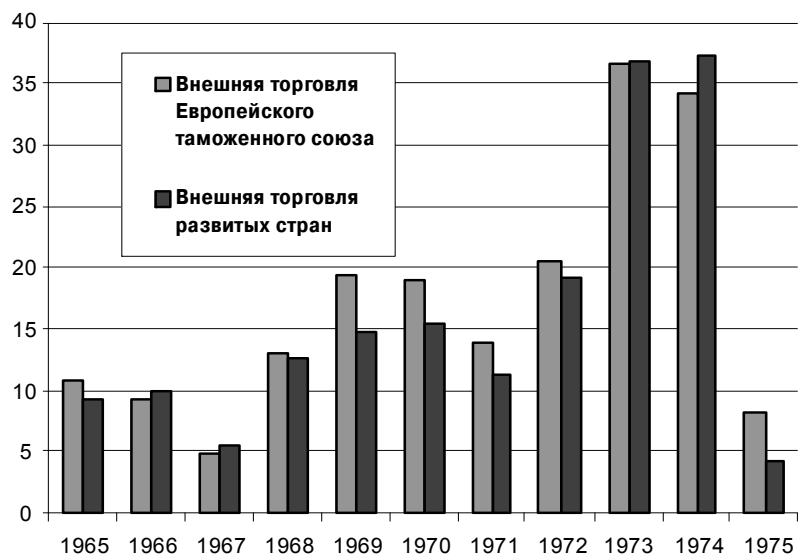


Рис. 2. Сравнение динамики темпов прироста внешней торговли развитых государств и внутрирегиональной торговли в рамках Таможенного союза

Источник: статистическая онлайн-база UNCTAD <http://www.unctad.org/statistics>, расчеты автора

Исходя из полученных данных можно увидеть, что темпы прироста внутрирегиональной торговли в рамках Таможенного союза на протяжении большей части исследуемого периода превышали аналогичные показатели развитых государств. Замедление темпов прироста в 1973–1974 годах связано с расширением союза и вступлением в него Великобритании, Дании и Ирландии. Однако также можно увидеть, что эффект от создания Таможенного союза проявился не мгновенно, а полутора годами позже.

Исходя из проведенного анализа можно сформулировать следующие выводы:

- эффект от создания Таможенного союза существует, но он начинает реализовываться с временным лагом, а не мгновенно;
- с течением времени эффект от экономической интеграции начинает оказывать меньшее влияние на развитие торговли; дальнейшим импульсом развития Таможенного союза в таком случае является присоединение новых членов.

Для подтверждения вывода о временном лаге в проявлении экономического эффекта в рамках Таможенного союза рассмотрим пример Австрии – страны 4-й волны расширения Европейского союза. Для этого сравним динамику изменения торговли страны внутри региональной группы с динамикой внешней торговли со странами остального мира в течение десятилетия.

В результате анализа графика можно сделать несколько важных выводов:

1. Вывод о полутора-двухлетнем временном лаге между присоединением к Таможенному союзу и получением экономического эффекта подтвердился (Австрия вступила в ЕС в 1995 году, а эффект, как видно из графика, проявился уже в 1997–1998 годах).

2. Также из графика видно, что Таможенный союз позволяет «сглаживать» негативную внешнюю динамику мировых рынков – можно увидеть, что Австрия «компенсировала» негативные последствия азиатского кризиса путем переориентации на ЕС.

3. В условиях стабильной экономической обстановки эффект от присоединения к Таможенному союзу составляет 2–3% прироста торговли.

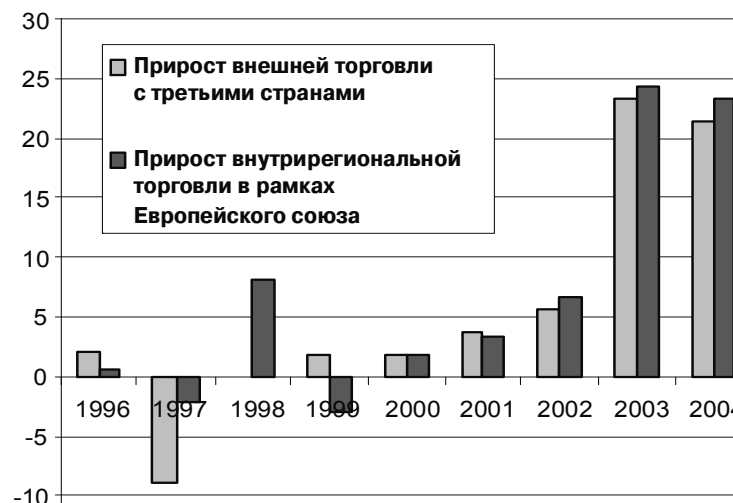


Рис. 3. Сравнение динамики темпов прироста внутрирегиональной торговли Австрии с темпами прироста внешней торговли с третьими странами

Источник: статистическая онлайн-база UNCTAD <http://www.unctad.org/statistics>, расчеты автора

Важно отметить, что данные выводы справедливы не для всех стран без исключения, а для «крупных» экономик, имеющих большое значение для Таможенного союза. Так, в рамках дополнительного анализа стран 5 этапа расширения ЕС не был получен какой-либо значительный экономический эффект от присоединения. В результате сделан вывод, что, так как удельный вес вступающих стран был невелик, а экономические связи во многом уже являлись выработанными (за два десятилетия, прошедших после распада СЭВ), экономический эффект как для стран-участниц, так и для Таможенного союза в целом являлся незначительным. Таким образом, по результатам анализа примера успешного создания ЕТС можно сделать важный вывод, отвечающий на критику противников Таможенного союза: мгновенного увеличения товарооборота между Россией, Беларуссией и Казахстаном в ближайшее время не произойдет, однако же реальные экономические эффекты от создания данной структуры можно будет увидеть через 2–3 года.

Далее была сделана попытка рассчитать эффекты от создания Таможенного союза. Было проанализировано возможное проявление потокообразующего или потокоотклоняющего эффекта в рамках таможенного союза России, Беларуссии и Казахстана. По результатам исследования, до образования Таможенного союза (в 2003–2007 годах) однопроцентный рост ВВП приводил к увеличению торговли между странами на 3,5%. За период с января по август аналогичный рост ВВП привел к увеличению внутрирегиональной торговли уже на 4,4%. Конечно, можно утверждать, что окончательный результат будет виден только в годовом измерении, однако если учитывать, что относительные квартальные темпы изменения внешней торговли и ВВП незначительно отличаются друг от друга, то первые проявления потокообразующего эффекта являются свершившимся фактом.

На последнем этапе был сделан среднесрочный прогноз с помощью функции FORECAST в статистическом пакете Eviews. Согласно сделанным расчетам и прогнозным оценкам взаимной торговли стран Таможенного союза, при инерционном развитии ситуации (без учета возможного стимулирующего эффекта последовательного углубления интеграции в рамках ТС и формируемого Единого экономического пространства) значимость взаимной торговли для государств-участников, в первую очередь для России, в лучшем случае сохранится на прежнем уровне или будет падать. Физические объемы экспорта в рамках ТС к началу 2020-х годов превысят уровень 2008 года в данном варианте лишь на 5–10%. Стоимостные объемы восстановятся на уровне 2008 года не ранее 2017–2018 годов. Однако если наметившаяся положительная динамика сохранится (что вполне вероятно, учитывая резуль-

таты исследований, представленных выше), то можно ожидать увеличения аналогичных показателей в 2–2,5 раза. При этом наиболее перспективными отраслями выступают транспортная сфера, а также нефтехимия и машиностроение (отрасли, показавшие наибольшие перспективы роста в рамках прогноза – от 25 до 70% по сравнению с показателями 2008 года).

Таким образом, мы сделаем вывод, что Таможенный союз России, Беларуссии и Казахстана может стать новым ориентиром экономической интеграции на постсоветском пространстве. Однако дальнейшее усиление экономических связей возможно только на пути углубления интеграционных процессов на всем пространстве СНГ, а не отдельных ее участках. В противном случае достижение заданных экономических целей в рамках Таможенного союза не представляется возможным, и значимость стран ТС и СНГ в целом как торговых партнеров друг для друга будет снижаться.

Библиографический список

1. Вайнер Дж. Проблема Таможенного союза. – Вехи экономической мысли. Т. 6. – Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006.
2. Balassa Bela. The Theory of Economic Integration. – New York: Carnegie Endowment for International Peace. – New York: Garland, 1983.
3. Gormley Laurence. EU law of free movement of goods and customs union. – Oxford: Oxford University Press, 2009.
4. Гурова И. Потенциал региональной торговли СНГ // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 108–122.
5. Сайт Госкомстата России. – <http://www.gks.ru>
6. Российский центр внешней торговли. – <http://www.rusimpex.ru>
7. Сайт Конференции ООН по торговле и развитию. – <http://www.unctad.org>

Bibliographical list

1. Weiner J. The problem of the customs union. – Landmarks of Economic Thought. V. 6. – International Economics. – Moscow: TEIS, 2006.
2. Balassa, Bela. The Theory of Economic Integration. – New York: Carnegie Endowment for International Peace. – New York: Garland, 1983.
3. Gormley Laurence. EU law of free movement of goods and customs union. – Oxford: Oxford University Press, 2009.
4. Gurova I. The potential of regional trade in the CIS // Economic Issues. – 2010. – № 7. – P. 108–122.
5. Site of the State Statistics Committee of Russia. – <http://www.gks.ru>

6. Foreign economic Server Russian Center of Foreign Trade. – <http://www.rusimpex.ru>

7. Site of the UN Conference on Trade and Development. – <http://www.unctad.org>

Контактная информация

E-mail: pmv0990@gmail.com

Contact links

E-mail: pmv0990@gmail.com

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕГИОНА

ASSESSING THE IMPACT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE ON MAJOR SOCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE

М.О. БЕСПЕРСТОВА,

студентка 3-го курса Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград)

M.O. BESPERSOVA,

3th-year student of the Volgograd State Architecturally-Building University (Volgograd)

Аннотация

В работе изучается связь развития экономики с уровнем и качеством транспортной инфраструктуры и, в частности, протяженностью автомобильных дорог региона. Значительное внимание уделено выявлению факторов, зависящих от протяженности территориальной сети автомобильных дорог. С помощью корреляционно-регрессионного анализа и основываясь на статистических данных построена многофакторная математическая модель, позволяющая прогнозировать влияние протяженности автомобильных дорог на различные социально-экономические факторы развития региона.

Abstract

This paper studies the relationship of economic development to the level and quality of transport infrastructure and, in particular, the length of highways in the region. Considerable attention is paid to identifying factors that depend on the extent of the territorial network of roads. With the help of correlation and regression analysis and based on statistics built multi-factor mathematical model to predict the influence of the length of road in different socio-economic factors of development in the region.

Ключевые слова

1. Автомобильные дороги
2. Социально-экономические факторы
3. Корреляционно-регрессионный анализ

Keywords

1. Roads
2. Socio-economic factors
3. Correlation and regression analysis

Введение

Дорожное хозяйство Российской Федерации является одним из основных элементов транспортной инфраструктуры, который обеспечивает конституционные гарантии граждан на свободу передвижения и перемещение товаров и услуг. Наличием и состоянием сети автомобильных дорог общего пользования определяется территориальная целостность и единство экономического пространства РФ. Россия отстает в развитии автомобильных дорог, а плохое состояние отдельных участков дорожной сети и перегрузка дорог у важнейших транспортных узлов выступают факторами, сдерживающими развитие ряда городов, регионов и национальной экономики в целом.

Цель исследования заключается в построении математической зависимости для оценки связи между протяженностью автомобильных дорог и развитием экономики региона на примере Волгоградской области.

Выявление социально-экономических факторов, зависящих от степени развития транспортной инфраструктуры региона

Транспортная система объединяет общественное производство в единое целое, превращая его в огромный конвейер, начинающийся в сырьевых отраслях и заканчивающийся в сфере распределения и потребления. Экономический эффект, получаемый вследствие улучшения дорожных условий, многообразен и носит комплексный характер: он проявляется в транспортной сфере, в непосредственно обслуживаемой отрасли и в улучшении социальных и культурно-бытовых условий населения. По мнению ряда исследователей [2], создание эффективной сети автомобильных дорог может ускорить процесс в развитии сельского хозяйства, промышленности и торговли. Оно приведет к повышению уровня жизни городского населения и появлению новых рабочих мест, расширит возможности получения образования и будет способствовать проявлению личной инициативе населения.

По данным [1], существует прямая зависимость между обеспеченностью сельскохозяйственных районов дорогами и урожайностью зер-

новых культур. С возрастанием уровня развития благоустроенной дорожной сети происходит увеличение продуктивности сельскохозяйственного производства.

Транспорт обеспечивает получение около 8% ВВП. Транспортная составляющая в стоимости продукции промышленности и сельского хозяйства оценивается величиной порядка 15–20%. Развитие инфраструктуры способствует ускорению оборота материальных ресурсов, снижению затрат сырья, топлива и строительных материалов, создает дополнительный импульс для количественного и качественного роста общественного производства. Роль транспорта не ограничивается только выполнением работы по перемещению различного рода грузов и перевозке пассажиров, так как он активно воздействует на весь производственный процесс, особенно на продолжительность цикла расширенного воспроизводства, формирование запасов сырья, топлива, на количество продукции, находящейся в процессе перемещения.

К социально-инфраструктурным факторам относятся: строительство новых или ремонт старых зданий школ, детских садов и больниц; учреждений торговли и быта, культуры; развитие строительства линий электропередачи, водопроводной и канализационной сети; строительство автодорог, которое обеспечивало бы автобусное сообщение с городом.

В монографии [6] показано влияние увеличения плотности дорожной сети на рост грамотности, повышение урожайности и улучшение медицинского обслуживания населения. В исследовании [5] установлено, что объем производства на единицу частного капитала и труда возрастает при правительственных ассигнованиях на дорожно-транспортную инфраструктуру. В работе [7] обнаружена зависимость между валовым национальным продуктом на одного жителя и протяженностью автомобильных дорог с твердым покрытием.

Еще одним показателем, напрямую зависящим от качества транспортной инфраструктуры, является безопасность движения. Исследования показали, что качественные изменения уровня автомобилизации населения и интенсивности движения транспортных потоков не сопровождались соответствующим развитием дорожной сети [4]. Результат – потенциально опасные условия движения на значительном ее протяжении.

Выявление количественной связи между степенью развитости транспортной инфраструктуры и значениями показателей важнейших сфер экономики и социальной сферы

На первом этапе исследований был определен коэффициент корреляции протяженности автомобильных дорог Волгоградской области с гипотетически наиболее важными факторами. В качестве выборки был

взят десятилетний статистический материал по всем районам Волгоградской области с использованием ресурсов [3].

Результаты расчетов коэффициента корреляции приведены в табл. 1.

Таблица 1

Данные о связи основных социально-экономических факторов с протяженностью автомобильных дорог региона

Год	Протяженность авто- дорог, км	Обеспеченность ме- дицинскими кадрами, чел	Численность уча- щихся, тыс. чел.	Число с/х предпри- ятий, шт	Реализация с/х про- дукции, тыс. т	Индивидуальное строительство, м ² на 1 тыс. чел.	Оборот торговли, млн руб.	Финансовые резуль- таты промышленно- сти, млн руб.
2000	8042,1	10 683	389,5	12 176	912,9	44	7141	3922
2001	7979,5	11 674	385,7	12 278	979,9	47	7354,1	4245
2002	8099,3	11 598	380,3	12 475	1028,6	56	764,1	5934
2003	8249,3	11 582	374,9	12 586	1115	65	787,6	6671
2004	8378,2	11 576	369,5	12 645	1200,8	74	8046,4	7943
2005	8700,9	11 570	365,8	12 739	1280,4	81	8296,3	8228
2006	8647,8	11 594	351,3	1256	1358,3	88	8293,6	8234
2007	8703,6	11 603	331,5	1238	1452,8	97	8291,9	8246
2008	8864,5	11 344	312,7	12 031	1513,3	102	10 430,9	8254
2009	8921,4	11 409	290,2	12 001	2149,1	91	14 944,6	11083
2010	8941,6	11 370	273,2	11 594	2469	77	25 493,1	24 126
Коэффи- циент кор- реляции	0,110	-0,890	-0,269	0,836	0,892	0,697	0,682	

Исходя из значений коэффициента корреляции для построения зависимости на втором этапе отбираем четыре фактора, степень связи с которыми больше 0,5. Ими являются реализация продукции сельскохозяйственными предприятиями, ввод в действие индивидуальных жилых домов, оборот розничной торговли и финансовые результаты деятельности средних промышленных предприятий области.

Для дальнейших расчетов по выведению зависимости используется аппарат корреляционно-регрессионного анализа. Цель корреляционно-регрессионного анализа (в дальнейшем просто «регрессионного анализа») заключается в установлении факта наличия или отсутствия зави-

симостей между несколькими показателями и описании этих связей достаточно простыми выражениями. Среди всех заданных показателей (признаков, переменных) один показатель считается результативным признаком y (откликом, выходом), и на этот показатель оказывают влияние остальные объясняющие переменные x_j . В регрессионном анализе все переменные – количественные.

Эмпирические данные представляют собой таблицу значений взаимосвязанных показателей (признаков, переменных). Один из этих показателей считается результативным признаком, и он выражается через остальные переменные – аргументы:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + e, \quad (1)$$

e – ошибки (влияние факторов, не учитываемых моделью); a_0, a_1, a_2 – параметры модели (коэффициенты регрессии).

Параметры модели необходимо подобрать так, чтобы значения ошибок (невязок) в каком-то смысле были минимальными. По методу наименьших квадратов (МНК) эти параметры надо задать таким образом, чтобы была минимальной сумма квадратов ошибок по всем наблюдениям.

Суммирование по всем наблюдениям обозначается квадратными скобками:

$$[y] = \sum_{i=1}^n y_i; \quad [yx] = \sum_{i=1}^n y_i \cdot x_i; \quad n = [1], \quad (2)$$

По МНК следует добиваться минимума $[e^2]$ – суммы квадратов ошибок. Эта сумма является функцией нескольких неизвестных a_0, a_1, a_2 – параметров модели.

Согласно необходимым условиям экстремума, приравняем нулю частные производные суммы квадратов по каждому коэффициенту регрессии. В результате получаем такую систему «нормальных» уравнений:

$$[e] = 0; \quad [ex_1] = 0; \quad [ex_2] = 0.$$

$$y = (y_1, y_2, \dots, y_n); \quad x = (x_1, x_2, \dots, x_n); \quad e = (e_1, e_2, \dots, e_n).$$

Преобразуем эту систему, используя выражение $e = y - (a_0 + a_1x_1 + a_2x_2)$, к виду:

$$\begin{cases} [y] = \alpha_0 n + \alpha_1 \cdot [x_1] + \alpha_2 \cdot [x_2] \\ [yx_1] = \alpha_0 [x_1] + \alpha_1 \cdot [x_1^2] + \alpha_2 \cdot [x_1x_2], \\ [yx_2] = \alpha_0 [x_2] + \alpha_1 \cdot [x_1x_2] + \alpha_2 \cdot [x_2^2] \end{cases} \quad (3)$$

Каждое из уравнений системы напоминает по структуре исходное равенство. Эта аналогия становится еще более ясной, если каждое уравнение системы разделить на n и использовать стандартные обозначения для среднего арифметического:

$$\begin{cases} \bar{y} = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \bar{x}_1 + \alpha_2 \cdot \bar{x}_2 \\ \overline{yx_1} = \alpha_0 \bar{x}_1 + \alpha_1 \cdot \overline{x_1^2} + \alpha_2 \cdot \overline{x_1 x_2} \\ \overline{yx_2} = \alpha_0 \bar{x}_2 + \alpha_1 \cdot \overline{x_1 x_2} + \alpha_2 \cdot \overline{x_2^2} \end{cases} \quad (4)$$

В скобках написаны уравнения нормальной системы в краткой форме.

Данные для расчета выделены в табл. 1. В результате расчетов установлена следующая зависимость:

$$Y = 0,179 \times x_1 + 12,352 \times x_2 + 0,009 \times x_3 + 0,004 \times x_4 + 7199,217 \quad (5)$$

где Y – протяженность автодорог, км; x_1 – реализация сельскохозяйственной продукции, тыс. тонн; x_2 – индивидуальное строительство м² на 1 тыс. чел.; x_3 – оборот торговли, млн руб., x_4 – финансовые результаты промышленности, млн руб.

При этом среднее квадратическое отклонение составляет 0,97. Что говорит о достоверности построенной зависимости. Спрогнозируем протяженность автомобильных дорог при заданных в условии значениях социально-экономических факторов и сравним полученные результаты с фактическими статистическими значениями.

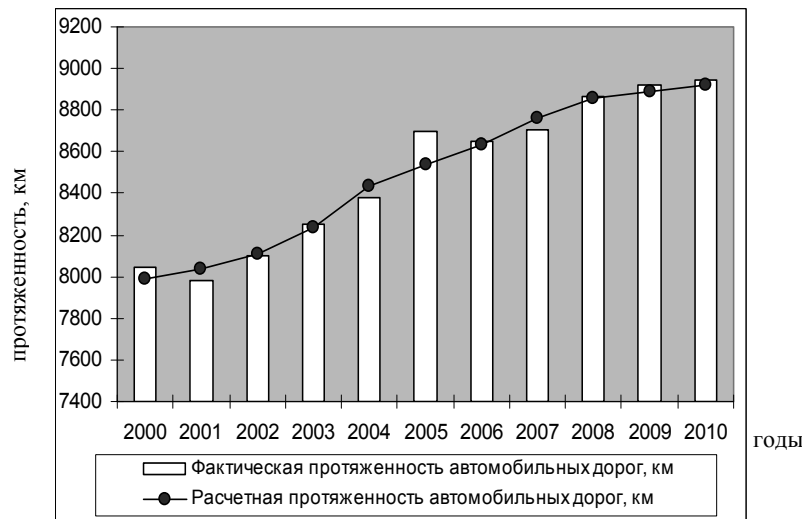


Рис. 1. Сравнение прогноза фактической протяженности автомобильных дорог с расчетной по модели

Полученная в ходе дальнейшего многофакторного регрессионного анализа зависимость позволяет прогнозировать значение одного из факторов с учетом желаемых значений других. Кроме этого, она позволяет варьировать значения факторов для получения результирующего значения, интересующего исследователя показателя.

Библиографический список

1. Васильев Н.М. Автомобильный транспорт: организация и эффективность. М.: Транспорт, 1985. – 207 с., с. 10–11.
2. Кейрос Ц. Техничко-экономические аспекты износа и эксплуатации автомобильных дорог // Транспорт: наука, техника, управление. 1993. № 6. – С. 5–20.
3. Статотчетность [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области: [сайт]. URL: <http://www.volgastat.ru/statrep/default.aspx>
4. Чванов В.В. Исследование влияния социально-экономических факторов и развития дорожной сети на безопасность движения // Наука и техника в дорожной отрасли. 2005. № 3. – С. 34–38.
5. Aschauer D. Infrastructure Expenditures and Macro Trends. In Proceedings of the Africa Infrastructure Symposium, World Bank. – Washington, D.C. 1989.
6. Dhir M., Lai N., Mital K. The Development of Low-Volume Roads in India. Fourth International Conference on Low-Volume Roads, Transportation Research Board, TRR 1106, Vol. 2. – Washington, D.C. 1987.
7. Queiroz C., Surhid G. Road Infrastructure and Economic Development: Some Diagnostic Indicators. Policy Research Working Paper WPS 921, The World Bank. – Washington, D.C. 1992.

Контактная информация

Тел.: +79177224822

E-mail: ridleya@yandex.ru

Contact links

Tel.: +79177224822

E-mail: ridleya@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

PERFECTION OF METHODS OF DECREASE IN A RATE OF UNEMPLOYMENT AS THE FACTOR OF STIMULATION OF ECONOMIC GROWTH OF RUSSIA

Д.С. МАКСИМОВСКАЯ,

*студентка 4-го курса Уральского института экономики,
управления и права (г. Екатеринбург)*

D.S. MAKSIMOVSKAYA,

*4th-year student of the Ural institute of economy,
management and the right (Ekaterinburg)*

Аннотация

В работе рассматривается воздействие безработицы на экономический рост в России, изучается статистическая информация по уровню безработицы и объемам реального ВВП за периоды 2008–2010 годов, представлен авторский прогноз о количестве безработных на 2011–2015 годы, предлагаются рациональные мероприятия по совершенствованию методов снижения уровня безработицы для стимулирования экономического роста в России.

Abstract

In competitive work such aspect as unemployment influence on economic growth in the Russian Federation, is considered the statistical information on a rate of unemployment and volumes of real gross domestic product for the periods is studied 2008–2010, the author's forecast about quantity of the unemployed on 2011–2015 is presented.

Also rational actions for perfection of methods of decrease in a rate of unemployment for stimulation of economic growth in Russia are offered.

Ключевые слова

1. Экономический рост
2. Безработица
3. Уровень безработицы
4. Реальный ВВП

Keywords

1. Economic growth
2. Unemployment
3. Rate of unemployment
4. Real gross domestic product

Материалы посвящены изучению проблемы развития экономики России в период реформирования. С учетом поставленной проблемы рассматривается задача совершенствования методов снижения уровня безработицы как фактор стимулирования экономического роста России.

Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики любой страны является стимулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне. Поэтому необходимо иметь представление о том, что такое экономический рост, какие факторы его стимулируют, а какие, наоборот, сдерживают.

Экономический рост (economic growth) – это увеличение реального объема выпуска продукции во времени¹. На экономический рост воздействует такой производственный фактор, как «труд», а именно такой показатель, как безработица (unemployment). Безработица – наличие в стране людей, которые способны и желают трудиться по найму при сложившемся уровне оплаты труда, но не могут найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще². Рост уровня безработицы негативно сказывается на экономике страны в целом, так как при высоком проценте безработных сокращается спрос на товары на внутреннем рынке. Таким образом, решение проблем, связанных с уровнем безработицы, является стимулом для экономического роста.

Рассмотрим динамику численности безработных и численности зарегистрированных безработных в 2008–2010 годах. Видно, что между данными показателями существует разница почти в 3 раза, и эта закономерность продолжается на протяжении всех трех лет. Далее проанализируем показатели уровня безработицы за 2008–2010 годы (рис. 1).

¹ Курс экономической теории: Учебник / Под ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А. – 7-е изд., перераб. и доп. – Киров: АСА, 2010. – С. 686.

² Липсиц И.В. Экономика: Учебник для вузов / И.В. Липсиц. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 405.

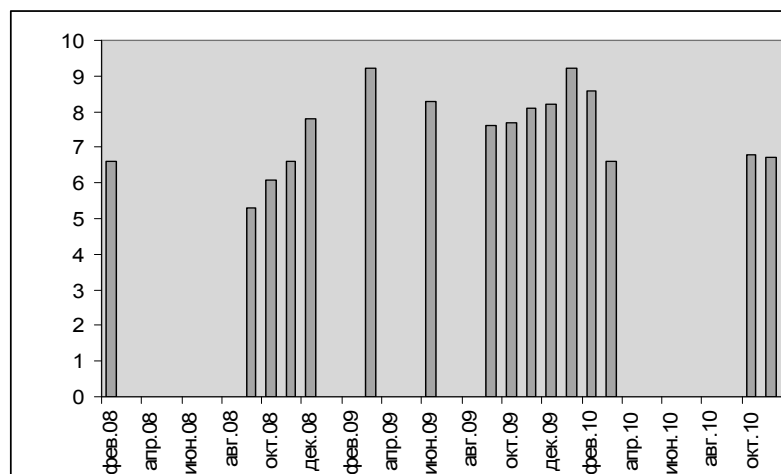


Рис. 1. Уровень безработицы в России в период с февраля 2008 по ноябрь 2010 года, %

С учетом того, что безработица оказывает существенное влияние на объемы реального ВВП (real gross domestic product), проанализируем его динамику за 2008–2010 годы (рис. 2).

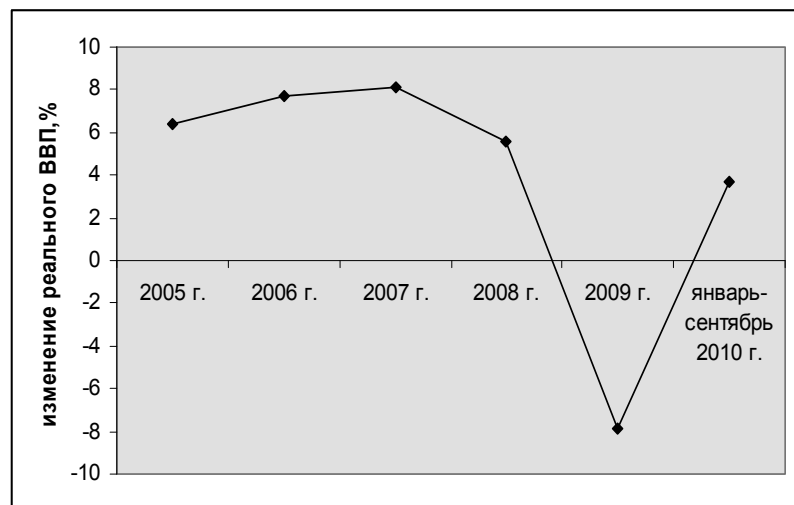


Рис. 2. График изменения реального ВВП РФ за период 2005–2010 годов

На первый взгляд может показаться, что зависимость объемов реального ВВП от уровня безработицы незначительная, но на практике это оказывается не так. Из анализа 1 и 2 рисунков можно заметить зависимость реального ВВП РФ от уровня безработицы. Таким образом, становится ясно, что такой показатель труда, как безработица, оказывает существенное воздействие на экономический рост в стране.

Для того чтобы стимулировать экономический рост в России, необходимо знать, будет ли уменьшение количества безработных в последующие годы. Поэтому по данным о количестве безработных граждан в Российской Федерации в 2000–2010 годах, как наиболее характерных показателях, автором рассчитаны прогнозируемые значения на следующие три года.

На основании данных о количестве безработных граждан в 2000–2010 годах в Российской Федерации произведем прогнозирование на следующие пять лет. Аналитическое выравнивание данных о количестве безработных в 2000–2011 годах проведем на основе математической функции, которая наилучшим образом отображает основную тенденцию развития ряда динамики. Тенденция развития отображается уравнением прямолинейной функции: $\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t$, где a_0 и a_1 – параметры функции времени $y_t = f(t)$, t – обозначение времени.

С учетом того, что берется отрезок времени с 2000 года по 2010 год, число членов ряда n будет равно 11 лет. $a_0 = \Sigma y / n$, $a_1 = \Sigma ty / \Sigma t^2$. $\Sigma y / n = \tilde{y}$ (средний уровень ряда динамики). Значит, $a_0 = \tilde{y}$. С учетом того, что $\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t$, получаем, что $a_0 = 61864/11 = 5624$ (тыс. чел.); $a_1 = -17047/110 = -155$. $a_1 < 0$, значит происходит постепенное уменьшение количества безработных в среднем на 155 человек в год. С учетом полученных данных, уравнение ряда динамики будет выглядеть следующим образом: $\tilde{y}_t = 5624 - 155t$. Подставляя в уравнение значения t , вычислим выровненное количество безработных граждан в 2000–2010 годах. В 2000 году: $\tilde{y}_t = 5624 - 155 \cdot (-5) = 6379$ (тыс. чел.); в 2001 году $\tilde{y}_t = 5624 - 155 \cdot (-4) = 6244$ (тыс. чел.) и т.д.

Предположим, что закономерность ряда динамики останется на прежнем уровне. Для расчета прогнозных значений в уравнение подставим соответствующие для этих лет значения t и получим прогноз на 2011–2013 годы. В 2011 году $t=6$, значит $\tilde{y}_t = 5624 - 155 \cdot 6 = 4694$ (тыс. чел.). В 2012 году $\tilde{y}_t = 5624 - 155 \cdot 7 = 4539$ (тыс. чел.). В 2013 году $\tilde{y}_t = 5624 - 155 \cdot 8 = 4384$ (тыс. чел.). В 2014 году $\tilde{y}_t = 5624 - 155 \cdot 9 = 4229$ (тыс. чел.). В 2015 году $\tilde{y}_t = 5624 - 155 \cdot 10 = 4074$ (тыс. чел.).

Далее рассчитаем среднегодовой темп роста по формуле средней

геометрической: $T_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}}$. Согласно данным табл. 1, y_n равняется

данным 2015 года, y_0 – данным 2011 года. Таким образом,

$$T_p = \sqrt[5-1]{\frac{4074}{4694}} = \sqrt[4]{0.8679} = 0.965 \text{ (ед.) или } 96,5\%.$$

Среднегодовой темп прироста: $96,5\% - 100\% = -3,5\%$, что является свидетельством среднегодового сокращения количества безработных и возможное увеличения экономического роста России. Результаты расчетов показывают (рис. 3), что прогнозируемое количество безработных граждан будет постепенно уменьшаться, что в итоге приведет к увеличению экономического состояния.

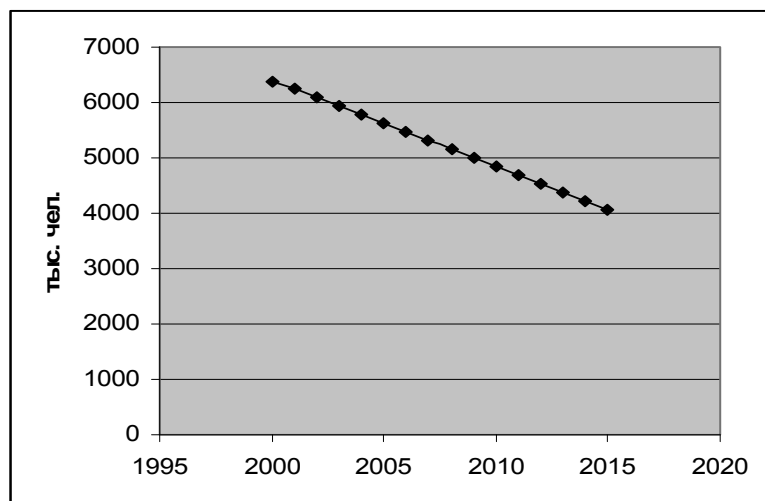


Рис. 3. Динамика количества безработных граждан за период 2000–2015 годов

Согласно проведенному анализу становится ясно, что экономический рост РФ тесно связан с рынком труда, в частности с безработицей. Состояние рынка труда остается на сегодняшний момент довольно напряженным, так как существуют различия в данных официальной статистики и общего количества безработных граждан. Все дело в том,

что большинство безработных полагают, что выгоды официальной регистрации не окупают связанных с нею издержек, и осуществляют поиск работы самостоятельно.

Тем не менее уже сейчас можно говорить о некотором снижении уровня безработицы, что влечет за собой увеличение темпов экономического роста. Это связано с политикой государства на рынке труда в 2008–2010 годы, которая является не только целенаправленной, но и приносящей плоды, существенно влияющие на сложившееся на рынке труда положение.

Согласно авторскому прогнозу можно судить о снижении количества безработных граждан в последующие пять лет. Но для этого нужно полагаться не только на ранее принятые меры, но и осуществлять новые.

На данный момент времени наиболее правильным решением является принятие программ стимулирования рынка труда, которые позволят существенно снизить уровень общей безработицы. Благодаря этим программам работники смогут найти себе работу по свободно выбранному роду деятельности и профессии, а у работодателей – будет обеспечение рабочей силой в нужном количестве и требуемой квалификации. При этом создадутся условия для роста спроса на товары и разработки прогноза спроса и предложения на рынке труда Российской Федерации, увеличится мобильность кадров, экономически стимулируется работа молодежи, улучшится уровень обучения людей, решивших начать собственное дело и т.д.

Все эти меры помогут совершенствовать методы снижения уровня безработицы и стимулировать экономический рост в России.

Библиографический список

1. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А.. – 7-е изд., перераб. и доп. – Киров: АСА, 2010. – 880 с.
2. Липсиц И.В. Экономика: Учебник для вузов / И.В. Липсиц – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – 656 с.
3. Закон «О занятости населения в РФ». – М., 1996.
4. Ершов М. Экономика РФ в 2009 году // Российский экономический журнал. – 2010. – № 11–12. – С. 3–12.
5. Селезнева И. Активная политика на рынке труда – инструмент обеспечения эффективной занятости населения // Человек и труд. – 2008. – № 8. – С. 32–33.
6. Гонтмахер Е. Великое в малом бизнесе // Прямые инвестиции. – 2009. – № 1. – С. 20–21.

7. Борисова И. Российская экономика в 2009 году: стремительное падение и медленное восстановление / И. Борисова // Вопросы экономики. – 2010. – № 4. – С. 27.

8. Райская Н., Рощина Л. Экономика в 2009–2011 годах / Н. Райская, Л. Рощина и др. // Экономист. – 2010. – № 8. – С. 19.

9. Информационный ресурс Минэкономразвития России [Электронный ресурс]: База данных содержит данные Минэкономразвития России – М., [2010]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>. – Загл. с экрана.

10. Информационный ресурс проекта «Что ждет безработных россиян» [Электронный ресурс]: База данных содержит данные проекта «Что ждет безработных россиян». – М., [2010]. – Режим доступа: <http://www.gian.ru>. – Загл. с экрана.

11. Информационный ресурс проекта «Экономический рост России» [Электронный ресурс]: База данных содержит данные проекта «Экономический рост России». – М., [2010]. – Режим доступа: <http://www.economics-online.ru>. – Загл. с экрана.

12. Сводный каталог Росстата [Электронный ресурс]: База данных содержит статистические данные. – М., [2010]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Bibliographical list

1. Course of the economic theory: the textbook / under the editorship of the prof. Chepurina M. N, prof. Kiselevoj E.A. – 7 edition, the reslave. and complement. – Kirov: ASA, 2010. – 880 p.

2. Lipsits I.V. Ekonomika: The textbook for high schools / I.V. Lipsits. – 2 edition, has erased. – М.: Omega-1, 2007. – 656 p.

3. The law «About population employment in the Russian Federation». – М., 1996.

4. Ershov M. Ekonomika of the Russian Federation in 2009 / M. Ershov // The Russian economic magazine. – 2010. – № 11–12. – P. 3–12.

5. Selezneva, Irina The active policy on a labor market – the tool of maintenance of effective employment of the population / I. Selezneva // The person and work. – 2008. – № 8. – P. 32–33.

6. Gontmaher E. Great for small-scale business / E. Gontmaher // Direct investments. – 2009. – № 1. – P. 20–21.

7. Borisova I. Russian economy in 2009: prompt falling and slow restoration / I. Borisova // Economy Questions. – 2010. – № 4. – P. 27.

8. Rajskaia N., Roschina L. Economics in 2009–2011 / N. Rajskaia, L. Roschina, etc. // The Economist. – 2010. – № 8. – P. 19.

9. Information resource Mineconomdevelopment of Russia [the Electronic resource]: the Database contains given Mineconomdevelopment of Russia. – М [2010]. – An access Mode: <http://www.economy.gov.ru>

10. An information resource of the project «That waits for jobless Russians» [the Electronic resource]: the Database contains project data «That waits for jobless Russians». – М [2010]. – An access Mode: <http://www.rian.ru>

11. An information resource of the project «Economic growth of Russia» [the Electronic resource]: the Database contains project data «Economic growth of Russia». – М [2010]. – An access Mode: <http://www.economics-online.ru>

12. Summary catalogue Rosstat [the Electronic resource]: the Database contains statistical data. – М [2010]. – an access Mode: <http://www.gks.ru>

Контактная информация

Негосударственное высшее профессиональное образовательное учреждение «Уральский институт экономики, управления и права» (Филиал в г. Каменск-Уральский Свердловской области)
Почтовый адрес: 623400, Каменск-Уральский
Свердловской области, улица Белинского, дом 1
E-mail: dasha_bolsheglazik@mail.ru, kam-ural@mail.ru

Contact links

Not State higher professional educational institution
«the Ural institute of economy, management and the right»
(Branch in Kamensk-Uralskiy Sverdlovsk region)
The post address: 623400, Kamensk-Uralskiy Sverdlovsk region,
Belinsky's street, the house 1
E-mail: dasha_bolsheglazik@mail.ru, kam-ural@mail.ru

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ДОВЕРИЯ К БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

ESTIMATION MODELS OF CONFIDENCE TO THE BANKING SYSTEM

К.Д. ПРАСЛОВА,

*студентка 5 курса Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)*

K.D. PRASLOVA,

*5th-year student of the Financial University
under the Government of the Russian Federation (Moscow)*

Аннотация

Доверие – неотъемлемая часть жизни современного общества. В настоящее время оно рассматривается не только как социологическая, но и как экономическая категория, позволяющая сохранять жизнеспособность экономики в условиях асимметрии информации и неопределенности будущего, снижать инвестиционные риски, активизировать взаимодействие экономических субъектов. Доверие – ценный актив для любой компании, фактор развития и успешного функционирования современной рыночной экономики.

В данной статье доверие рассматривается как экономическая категория, обобщается мировая и российская практика оценки его уровня, проводится анализ данной проблемы применительно к российскому банковскому сектору, а также даются рекомендации по оценке доверия российскими банками.

Abstract

Confidence is an integral part of life of the modern society. At present it is regarded not only as a sociological, but also as an economic category, which allows to maintain the viability of economy in terms of information asymmetry and uncertainty of the future, to reduce investment risk, to enhance interaction of economic agents. Trust is a valuable asset for any company, a factor of development and successful functioning of modern market economy.

In this article we consider trust as an economic category, summarize world and russian practice of assessing its level, analyze the problem in relation to the russian banking sector, as well as give recommendations for the evaluation of trust by russian banks.

Ключевые слова

1. Доверие
2. Оценка доверия
3. Банковская система

Keywords

1. Confidence
2. Estimation of confidence
3. Banking system

Жизнь в современном обществе характеризуется высокой степенью неопределенности. Невозможность обладать всей полнотой информации приводит к тому, что ориентироваться в обществе человеку помогает доверие. С конца 70-х годов XX века доверие находится в центре внимания социологии. Однако не менее важную роль играет доверие и в экономике, оказывая зачастую решающее воздействие на экономическое поведение населения и организаций, являясь основой коммуникаций и взаимодействия.

В условиях неполной информации доверие становится основой заключения сделок, обеспечивая необходимый импульс к совершению экономических действий, так как без ожидания выполнения обязательств и надежности партнеров рыночная система просто не работает. Доверие в экономике – это ключ к развитию рыночного финансового посредничества. Оно позволяет владельцам финансовых ресурсов доверять их финансовым учреждениям, а тем, в свою очередь, предоставлять эти ресурсы предприятиям и институтам, не находящимся под их контролем и не являющимся их собственностью. Даже безличное доверие (например деньгам) становится существенным условием функционирования экономики. Изучение природы доверия представляет большой научный и практический интерес и является актуальным как для научного сообщества, так и для представителей бизнеса.

Являясь неотъемлемой частью жизни общества, доверие проявляется во всех ее сферах. Без сомнений, оно воспринимается прежде всего как эмоционально-психологическая категория, однако доверие – это одновременно и экономическая категория. Без него нет инвестиций, растут транзакционные издержки, и в результате замедляется развитие экономики. Высокий уровень доверия, напротив, приводит к формированию высокого уровня общественного капитала, к мобилизации всех ресурсов, которые имеются в обществе, с целью инвестирования в развитие экономики.

Общей чертой современных исследований доверия является отсутствие подхода к пониманию концепции доверия. Доверием называют различные феномены, что обусловлено одновременным возникновением интереса к проблеме у представителей различных дисциплин. Однако экономисты – сторонники теории доверия – четко проводят различие между тем, что человек доверяет в условиях отсутствия гарантированной надежной информации, и тем, что человек испытывает уверенность в действиях своего контрагента. Если мы точно знаем, что можем полагаться на данного контрагента, или точно знаем, что не можем полагаться на его обещания, на его честность, в данном случае мы не нуждаемся в аморфной, неопределенной, размытой категории доверия. Если же мы не знаем, где пролегает граница нашего знания-незнания, находимся в ситуации неопределенности, тогда появляется возможность испытывать или не испытывать доверие по отношению к нашему контрагенту [4].

Доверительные отношения имеют принципиальное значение для всех субъектов финансового рынка, а не только для их отдельных категорий. В этой связи феномен доверия все чаще рассматривают в ряду принципиально значимых факторов функционирования и развития рыночной экономики. Обращение к феномену доверия помогает понять, каким образом сохраняется жизнеспособность экономики в условиях асимметрии информации и неопределенности будущего.

Доверие – это фундамент, на котором стоит банковский сектор любой страны. При этом доверие рассматривается не только в узком смысле доверия вкладчиков к банкам, но и в более широком смысле доверия к системе. Так, например, доверие между Центральным банком и коммерческими банками предполагает, что у Центрального банка достаточно рычагов воздействия на банки, а у последних нет заинтересованности скрывать от него информацию, благодаря чему ЦБ контролирует состояние банковской системы.

Одна из самых сложных проблем при исследовании доверия связана с тем, как его можно измерить. Попытки проведения оценок уровня доверия в последние годы достаточно распространены, однако они довольно сильно различаются как по целям проводимых исследований и охватываемым сегментам рынка, так и по используемым приемам сбора и обработки информации, методам формирования статистических выборок.

Можно выделить две методики построения индексов доверия: методику опросов и методику анализа фактических данных. Преимущество первой методики состоит в том, что она позволяет оценить мотивацию субъекта при принятии тех или иных решений, наиболее вероятную модель поведения при заданных условиях, восприятие тех

или иных событий. Однако эффективность данного подхода во многом зависит от достоверности информации, предоставляемой опрашиваемыми, поэтому применение данной методики может дать существенное искажение реальной картины. Методика анализа фактических данных позволяет оценивать уровень доверия на основе анализа количественных данных. Существенное ограничение подхода состоит в том, что далеко не всегда изменения в психологических настроениях могут быть адекватно отражены количественными данными. К тому же данный подход требует разработки достаточно сложных экономико-математических моделей.

В мировой и российской практике существуют прецеденты построения индексов доверия. Так, в странах Еврoзоны, в США и Японии длительное время ведутся индексы доверия, которые основаны на выборочном опросе потребителей с целью определения их настроений. В США индекс доверия потребителей рассчитывает Некоммерческая информационная палата. Этот индекс определяется путем ежемесячного опроса 5000 домохозяйств и отражает, насколько оптимистично или пессимистично настроены потребители относительно ближайшего будущего экономики страны.

В Еврoзоне существуют как интегрированный индекс делового доверия или индекс доверия в промышленности и интегрированный индекс доверия потребителей, рассчитываемые Европейской комиссией на основании данных по 12 странам, так и индексы доверия, рассчитываемые отдельными странами. Принцип построения заключается в опросе определенного количества потребителей с целью оценки ими текущего состояния экономики и их собственных ожиданий относительно будущего.

В последнее десятилетие получили распространение исследования, включающие оценку уровня доверия как к экономике государства в целом, так и по отношению к отдельным институтам, проводимые независимыми агентствами по всему миру.

В числе агентств, к примеру, можно отметить компанию Edelman, которая ежегодно уже 10 лет подряд проводит в соответствии с международными усилиями по повышению прозрачности и ответственности бизнеса и инициативой ООН Global Compact исследование Edelman Trust Barometer. В 2009 году подготовка исследования проводилась путем опроса 4875 респондентов из 22 стран в формате 25-минутных телефонных интервью. Ключевым выводом исследования Edelman Trust Barometer – 2010 является то, что доверие в современной развитой экономике окончательно утверждается в качестве ключевого элемента ведения бизнеса.

В настоящее время в России также используется ряд индексов для оценки уровня доверия. Часть индикаторов основана на анализе данных за прошлые периоды, опубликованных государственными статистическими службами, часть – на субъективной оценке экспертами инвестиционного климата в будущем.

Среди регулярно публикуемых индексов следует отметить Индекс доверия инвесторов Альфа-банка [3], который является опережающим индикатором отношения инвесторов к России, сочетает в себе несколько временных рядов данных об отношении к России как портфельных, так и стратегических инвесторов, отражает кратко- и среднесрочные экономические тенденции. Методология построения индекса основана на подходе, разработанном Дж. Стоком и М. Уотсоном, и исходит из предположения, что каждая из рассматриваемых переменных зависит, с одной стороны, от некоего общего фактора (доверие), а с другой стороны, от уникального компонента, присущего исключительно этой переменной, что отражает определенную степень ее независимости. Данный индекс устраняет субъективный компонент в оценках уровня доверия, является индикатором изменения инвестиционного климата в России, основанным на мониторинге реальных инвестиционных решений. Однако, являясь, с одной стороны, многофакторным, Индекс доверия Альфа-банка затрагивает лишь группу профессиональных инвесторов.

С началом кризиса начало отслеживать уровень доверия в российской экономике и Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) [2]. В качестве составных частей индекса доверия финансовым институтам взяты оценки надежности, прозрачности и выгодности финансовых институтов со стороны населения. Для построения индекса используются 5 вопросов относительно оценки населением текущей надежности и прозрачности финансовых институтов и их ожиданий на будущее, а также текущей оценки выгоды вложения средств в целом.

Большой интерес представляет рассмотрение методики построения интегрального индекса доверия, основанного на анализе количественных данных, которая была предложена аудиторско-консалтинговой компанией ФБК в 2004 году [1]. Разработанная в ходе исследования методика позволяет оценивать доверие со стороны всех групп субъектов рынка, характеризую их совокупный уровень доверия к экономике, определяемый не эмоциональным восприятием, а уровнем экономической активности субъектов и ее структурой, демонстрируя изменение уровня доверия нарастающим итогом.

Важность рассмотрения и анализа практики построения индексов доверия обусловлена тем, что подобные индексы в современной эко-

номике становятся одними из важнейших индикаторов, позволяющих обществу, власти, бизнесу отслеживать изменения макроэкономической конъюнктуры, а также настроений потребителей. Одновременно такие индексы являются простыми для восприятия и понимания. Не меньшее значение имеет разработка методики оценки уровня доверия и на микроуровне, так как доверие клиентов, как было отмечено выше, является одним из важнейших активов бизнеса в современной экономике. Особенно важным представляется рассмотрение данной проблемы применительно к банковскому сектору, где доверие клиентов является не просто залогом успешного ведения бизнеса банка, но и фактически основой его построения.

Анализ динамики уровня доверия в России в период кризиса различными агентствами выявил интересные тенденции. Если в США и многих европейских странах было отмечено значительное снижение доверия к банкам в период 2007–2009 годов, то в России наблюдалось лишь незначительное колебание этого показателя. Статистические данные и оценки уровня доверия наглядно свидетельствуют о том, что доверие вкладчиков к российским банкам сохранялось в период кризиса, лишь незначительно сократившись в его наиболее острую фазу. Рассмотренные исследования показывают, что, хотя в России уровень доверия к банкам и не был подвержен значительной волатильности по сравнению с другими странами в период кризиса, он находится на довольно низком уровне.

Однако чтобы воздействовать на уровень доверия, необходимо оценить его и впоследствии отслеживать его динамику. Небольшое число существующих в России индикаторов доверия не позволяют проводить такие оценки на уровне отдельного банка, а международные исследования не дают возможности оперативного получения информации о текущей ситуации в стране. Тем не менее отслеживание уровня доверия позволяет банку делать обоснованные выводы относительно стратегии работы на рынке, необходимости построения новых моделей взаимоотношений с клиентами, оценки предполагаемой динамики изменения ресурсной базы банка.

Ответить на вопрос, какова практика оценки российскими банками уровня доверия клиентов, достаточно сложно ввиду отсутствия подобной информации. Однако, помимо Индекса доверия инвесторов Альфа-банка, других примеров применения банками методик оценки уровня доверия привести нельзя.

Без сомнений, необходимо рассматривать целесообразность применения на микроуровне подобных индексов, так как их разработка требует проведения научных исследований. Для отдельного банка оп-

тимальным может быть применение методики опросов, позволяющей отслеживать изменения в настроениях клиентов, выявлять наиболее привлекательные для них инструменты инвестирования и определять востребованность продуктов банка. Однако на макроуровне актуальной является задача построения количественных моделей, позволяющих прогнозировать отношение клиента к банковской системе при различных сценариях развития макроэкономической ситуации.

Построение подобного взаимодействия с клиентами, которое было бы направлено на повышение уровня их доверия, может рассматриваться как одна из основ для успешного развития российского банковского сектора, однако не является пока приоритетным направлением деятельности для российских банков. Практика оценки ими уровня доверия клиентов не является распространенной, не разработаны соответствующие методики. Однако если на современном этапе развития экономики наиболее надежными способами сохранения средств россиянам по-прежнему представляются вложения в недвижимость, золото и драгоценности, то является очевидным, что выстраивать новую модель взаимоотношений в банковском секторе, основанную на взаимном доверии, становится критически важным для успешного развития данного сектора экономики.

Библиографический список

1. Аналитический доклад «Доверие в экономике: количественная оценка» // <http://www.fbk.ru/upload/contents/561/doverie1.pdf>
2. Восстанавливается ли доверие россиян к финансовым институтам? // <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10291.html>.
3. Индекс доверия инвесторов // <http://www.alfabank.ru/research/confidence/>
4. Ляско А.К. Проблема доверия в социально-экономической теории. – М.: Институт экономики РАН, 2004.

Bibliographical list

1. Analytical report «Confidence in the economy: a quantitative assessment» // <http://www.fbk.ru/upload/contents/561/doverie1.pdf>
2. Whether is Russians' confidence in financial institutions restoring? // <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10291.html>
3. Investors confidence index // <http://www.alfabank.ru/research/confidence/>
4. Liasko A.K. The problem of trust in socio-economic theory. – M.: The institute of Economics of the RAS, 2004.

Контактная информация

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
125993, Москва, Ленинградский проспект, 49
Тел.: (495) 615-72-75

Contact links

Financial University under the Government of the Russian Federation
125993, Moscow, Leningradsky prospekt, 49
Tel.: (495) 615-72-75

**ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ СПОРТА
КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РФ
(на примере проведения Олимпиады 2014 года)**

**POPULARIZATION OF SPORTS
DEVELOPMENT AS ONE ELEMENT OF THE
ECONOMIC GROWTH OF THE RUSSIAN
FEDERATION
(on example of the Olympics 2014)**

К.Е. ШАЛУНОВ,

студент 4-го курса Московской государственной академии коммунального хозяйства и строительства (г. Москва)

K.E. SHALUNOV,

4th-year student of the Moscow state academy of municipal services and building (Moscow)

Аннотация

В приведенной ниже работе автор раскрывает актуальность проблемы популяризации спорта и здорового образа жизни, а также приводит ряд преимуществ, характеризующих влияние проведения Олимпиады в Сочи на развитие региона и России.

Abstract

The following article, the author reveals the urgency of the problem of promoting sport and healthy lifestyles, and also brings some advantages that characterize the impact of the Olympics in Sochi on the development of the region and Russia.

Ключевые слова

1. Массовый спорт
2. Популяризация
3. Здоровый образ жизни
4. Олимпийские игры
5. Сочи

Keywords

1. Mass sports
2. Popularization
3. A healthy way of life
4. The Olympic games
5. Sochi

Введение

В настоящее время проблема популяризации здорового образа жизни, массовых занятий физической культурой и спортом является чрезвычайно актуальной.

Согласно статистическим данным, Россия занимает 162-е место в мире по продолжительности жизни.

Поэтому актуальность проблемы популяризации спорта и здорового образа жизни не является преувеличением. Обеспечить социальную стабильность в обществе и повысить благосостояние россиян путем укрепления их физического здоровья, формирования приверженности к здоровому образу жизни – эта задача является сегодня одной из важнейших для России.

Объектом исследования данной работы является:

- изучение значения популяризации спорта и здорового образа жизни;
- рассмотрение концепции продвижения кампании «Сочи-2014»;
- раскрытие основных преимуществ проведения Олимпиады в Сочи.

Целью работы является анализ популяризации развития спорта как один из элементов экономического роста РФ (на примере проведения Олимпиады 2014 года). Важнейшую роль в популяризации спорта и здорового образа жизни сыграет проведение Олимпиады в Сочи. Помимо этого масштабное инвестирование в олимпийский регион создаст новые инвестиционные преимущества для Краснодарского края и России.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ СПОРТА И ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Спорт оказывает значительное воздействие на социально-экономические и политические процессы любого современного общества. Развитие массового спорта невозможно без участия государства в области популяризации физической культуры, спорта и здорового образа жизни [4].

От здоровья нашей молодежи зависит будущее России [1]. Молодежь от 16 до 29 лет, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), составляет около 30% населения. Так вот, заболеваемость

мость этой категории за последние 5 лет увеличилась на 26,3%. Причиной всех подобных заболеваний является отсутствие личной заинтересованности у молодежи в здоровом образе жизни. Базовыми нормативно-правовыми актами в этой сфере являются Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы», а также Стратегия развития физической культуры и спорта до 2020 года [5].

Добровольчество (волонтерство) позволит получить существенную общественную прибыль. Для предстоящей Олимпиады в Сочи необходимо подготовить 25 тысяч волонтеров. Основными проводниками проекта являются молодежные добровольческие организации субъектов Российской Федерации.

2. ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОЕКТА «СОЧИ-2014»

Следует отметить, что спорт сегодня – это и источник патриотизма, это и мировой престиж страны, и здоровье граждан, и образ жизни населения [5].

В современных условиях выделяют пять основных блоков мер, влияющих на формирование здорового жизнеспособного молодого поколения:

1. Развитие инфраструктуры спорта и обеспечение доступности массовых занятий спортом.
2. Совершенствование системы подготовки и повышения квалификации специалистов различного профиля по формированию здорового образа жизни и вопросам физической культуры.
3. Активизация воспитательной работы.
4. Популяризация здорового образа жизни и физической активности, включающая в себя пропаганду ценностей здоровья через СМИ.
5. Использование массовых и крупных международных спортивных мероприятий для формирования убеждения в престижности спортивных занятий и здорового поведения.

4 июля 2007 года Сочи признан столицей Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 года на 119-й сессии Международного олимпийского комитета в Гватемала-Сити.

Сочи стал лидером только по одному пункту – по маркетинговому бюджету, направленному на его промоушен в мире. На участие в олимпийской гонке было потрачено около \$30 млн. Заявочная кампания «Сочи-2014» имела единственную, четко поставленную цель: завоевать право на проведение в 2014 году в Сочи первых в истории России зимних Олимпийских и Паралимпийских игр.

Стратегия кампании «Сочи-2014»: убедить членов МОК в том, что г. Сочи является наилучшим выбором места проведения Олимпийских игр 2014 года, приобрести максимальное число активных сторонников в России, повысить имидж России и российского спортивного сообщества на международной арене.

Для реализации коммуникационной кампании «Сочи-2014» Заявочный комитет применил тактику Build Momentum, которая позволяет максимально использовать информационные поводы для постоянного наращивания коммуникативного эффекта в краткосрочных проектах (активная стадия информационной кампании – немногим более 10 месяцев, а вся заявочная кампания – около 2 лет).

Особенностью российской заявки в этом году стала всемерная поддержка Правительства Российской Федерации и лично Президента Владимира Путина и использование «Программы спортивных послов» – своеобразные testimonials (заявления в поддержку) от ведущих спортсменов, деятелей культуры и искусства.

В конце октября 2006-го запущена ATL-кампания, охватывающая все типы медиа: федеральное и региональное ТВ, Интернет, прессу.

Рассмотрим систему продвижения российской заявки.

1. Важнейшим моментом национального продвижения стала запись Гимна заявочной кампании и съемки соответствующего ролика. Интернет-кампания «Сочи-2014» стартовала в конце сентября 2006 года, когда был представлен обновленный сайт и запустили онлайн-голосование в поддержку заявки в Интернете.

2. Глобальное продвижение.

Согласно регламенту МОК, 2 октября 2006 года стартовала глобальная информационная кампания «Сочи-2014». Заявочная кампания проводилась с участием крупнейших мировых агентств в области связей с общественностью Weber Shandwick, в области спортивного маркетинга IMG, одним из ведущих креативных агентств FCB MA, американской консалтинговой компанией Helios Partners.

3. ВЛИЯНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИАДЫ В СОЧИ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Современные Олимпийские и Паралимпийские игры – колоссальный стимул для развития страны, в которой они проходят. Они приносят долгосрочные позитивные социальные и экономические изменения, позволяют устанавливать новые стандарты. Поэтому страны борются за право принимать Игры и в случае его получения объявляют Игры проектом национального значения.

Рассмотрим основные преимущества проведения Олимпиады в Сочи.

1. Безбарьерная среда.

Зимние Паралимпийские игры в Сочи оставят яркий след в истории Паралимпийского движения и будут способствовать активной интеграции людей с инвалидностью в полноценную жизнь российского общества.

2. Спортивные объекты.

В Сочи построят ультрасовременные спортивные объекты, которые образуют новый международный центр для занятий спортом и будут использоваться в дальнейшем.

3. Инфраструктура.

Инвестиции в развитие городской инфраструктуры и сферы услуг в ходе подготовки Игр будут способствовать развитию всех областей жизни города и региона.

4. Экология.

Игры позволят установить новые стандарты в области экологии. Стратегия «Сочи-2014» в области экологии направлена на сохранение уникальной природы региона, а также улучшение экологической обстановки в Сочи в ходе подготовки к Играм 2014 года.

5. Образование.

Инновационная экономика – это не только высокие технологии и использование передового мирового опыта. Российский международный олимпийский университет в Сочи, который начнет свою работу в 2012 году, станет ключевым проектом по подготовке нового поколения высококвалифицированных спортивных менеджеров и тренеров в России.

6. Волонтерство.

Под эгидой олимпийского и паралимпийского движений возродится волонтерское движение в России. Игры в Сочи объединят 25 тысяч волонтеров. Целое поколение будет воспитано на ценностях олимпизма и паралимпизма [7].

7. Центр для бизнеса и отдыха.

По окончании Игр г. Сочи станет одним из главных российских и мировых деловых экономических центров, а также настоящей меккой конгресс-туризма.

8. Центр для отдыха.

После Игр 2014 года Сочи сможет принимать туристов круглый год.

Масштабное инвестирование в олимпийский регион создаст новые инвестиционные преимущества для Краснодарского края. Развитие сочинской спортивной базы дает несколько преимуществ:

1. Зимние спортивные базы соседствуют рядом с летними. Сочи становится не только традиционно летним курортом, но и обеспечивает приток туристов в зимний период.

2. Для спортсменов создана уникальная рекреационная база. После тренировок есть возможность восстановить свои силы на летних курортах.

3. Развитие сочинского региона даст инвестиционный толчок для городов-курортов расположенных в непосредственной близости от Сочи.

Заключение

Таким образом, популяризация спорта и здорового образа жизни может сыграть значительную роль как одно из направлений улучшения здоровья россиян. 4 июля 2007 года Сочи признан столицей Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 года на 119-й сессии Международного олимпийского комитета в Гватемала-Сити. Современные Олимпийские игры – колоссальный стимул для развития страны, в которой они проходят. Зимняя Олимпиада в Сочи привлечет внимание населения к спортивным соревнованиям, а часть населения начнет заниматься спортом, что сейчас крайне необходимо.

Занятия физической культурой и спортом способствуют повышению производительности труда, снижению количества профзаболеваний и травматизма, снятию проблем утомляемости и стрессов, продлению творческой и активной работоспособности, более эффективной социальной адаптации, оптимальному решению проблем различных жизненных ситуаций. Так как спорт сегодня – это и источник патриотизма, это и мировой престиж страны, и здоровье граждан, и образ жизни населения, благодаря Играм в Сочи целое поколение будет воспитано на ценностях олимпийского движения, что благотворно скажется на развитии нации. Проведение Игр в Сочи даст мощный импульс для развития юга России, диверсификации российской экономики, усилению позиций российского спорта и росту престижа России на международной арене.

Библиографический список

1. Бариев М.М. Инновационные подходы к формированию здорового образа жизни молодежи Татарстана-2007.
2. Дроздова В.С. Популяризация здорового образа жизни и развитие массового спорта в современной России. – Омск.: СГУФКиС, 2009.
3. Зотова Ф.Р. К вопросу о современных тенденциях развития спорта / Ф.Р. Зотова, А.С. Чинкин // Теория и практика физической культуры. – 2001. – № 2.
4. Интервью заместителя министра спорта, туризма и молодежной политики Геннадия Алешина газете «Труд».
5. <http://sochi2014.com/> – официальный сайт зимней Олимпиады.

6. <http://www.adme.ru> – официальная страница о креативной рекламе.
7. <http://www.forbes.ru/> – официальная страница о бизнесе и финансах.
8. <http://www.projivi100let.ru/> – официальная страница о пропаганде здорового образа жизни.
9. <http://vmo.rgub.ru> – официальная страница Информационно-консалтингового центра «Библиотека и молодежь» РГБМ.
10. <http://wciom.ru> – официальная страница Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ).

Контактная информация

E-mail: kingkirill@mail.ru

Contact links

E-mail: kingkirill@mail.ru

**ИННОВАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ
КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА
В г. НОВОШАХТИНСКЕ****INNOVATIVE BEHAVIOR AS A BASIS
OF BUSINESS DEVELOPMENT
IN NOVOSHAKHTINSK**

Н.В. КРАСОВА,

*студентка 5-го курса Новошахтинского филиала Южного
Федерального Университета (г. Новошахтинск, Ростовская область)*

N.V. KRASOVA,

*5th-year student of the Southern branch Federal University
(Novoshakhtinsk, Rostov region)*

Аннотация

Развитие инновационного предпринимательства – один из способов выхода бывших шахтерских территорий из депрессивного состояния. Основу развития инновационного бизнеса составляют предприниматели-новаторы. Вопросу инновационного предпринимательства посвящены многие работы как зарубежных, так и отечественных ученых. В данной работе, во-первых, предпринята попытка систематизировать характеристики модели инновационной личности; во-вторых, представлены результаты исследования инновационного потенциала бывшего шахтерского города; в-третьих, рассмотрены причины, сдерживающие развитие инновационного бизнеса.

Abstract

Development of innovative business is one of the ways to exit from the former mining depressive territories. The basis of innovative business development of is made up by businessmen-innovators. Many works by foreign, and russian scientists are devoted to innovative business. In the given work, in the first, attempt to systematize the characteristics of the innovative person model is undertaken; secondly, the results of the research of the innovative former miner's town potential are presented; thirdly the reasons constraining the innovative business development are thirdly considered.

Ключевые слова

1. Инновационное предпринимательство
2. Инноватор
3. Бывшие шахтерские территории

Keywords

1. Innovative business
2. Innovator
3. Former mining territories

Для сбалансированного и пропорционального развития российской экономики недостаточно опираться на крупный бизнес, связанный с добывающими отраслями промышленности, – этот путь ведет к закреплению России в качестве сырьевого придатка развитых стран. Необходимо уделять больше внимания развитию наукоемкого, инновационного производства, способного разрешать экономические проблемы, стоящие перед страной. Основу инновационного предпринимательства составляют малые инновационные фирмы. Развитие данных производств важно для бывших шахтерских территорий, где проблемы трудоустройства стоят особо остро. В связи с этим целью является рассмотрение предпосылок развития инновационного бизнеса в г. Новошахтинске.

По результатам психологических исследований и большинства экспертных опросов «джентльменский набор» качеств для инноватора включает чаще всего следующий универсально-целостный комплекс:

- 1) высокий интеллект;
- 2) лидерство;
- 3) инициативность;
- 4) коммуникабельность;
- 5) ответственность;
- 6) организаторские способности;
- 7) решительность¹.

Кроме того, в работе Гасса², направленной на выявление особых характеристик и черт характера, отличающих предпринимателя, приводятся такие, как:

¹ Построение акмеограмм членов инновационной команды как метод ее психодиагностирования / интернет ресурс <http://dengi-treningi-igry.ru/articles/metodika-prognozirovaniya-1409.html/4/>

² Gasse Y. L'entrepreneur moderne: Attributs et fonctions // Revue Internationale de gestion. – 1982. – V. 7. – № 4. – P. 3–9.

- положительная мотивация и энергичность;
- инициативность является важнейшим элементом для развития инноваций;
- терпение, решимость и упорство в достижении целей;
- психологическая устойчивость;
- уверенность в себе и своих силах;
- умение четко определять цели и расставлять приоритеты;
- способность к принятию риска;
- дух соперничества и стремление к совершенству.

Также к характеристикам инноватора важно отнести способность творчески мыслить, способность предвидеть будущее и нестандартное мышление. Кроме того, сами же предприниматели, как показывают опросы социологов, к числу личностных черт, обеспечивающих им эффективную деятельность в бизнесе, относят агрессивность. На основе полученных характеристик предпринимателя-инноватора нами было произведено исследование. Опрос был проведен в марте 2010 года среди предпринимателей сфер торговли и услуг и населения, не связанного с предпринимательством, г. Новошахтинска. Общее число опрошенных составило 68 человек разного половозрастного состава, среди которых 34 человека – представители бизнеса. Рассмотрим полученные результаты.

Таблица 1

Перечень характеристик предпринимателя-инноватора

№	Наименование характеристики
1	Положительная мотивация и энергичность
2	Инициативность
3	Терпение и упорство в достижении целей
4	Психологическая устойчивость
5	Уверенность в себе и своих силах
6	Умение четко определять цели и расставлять приоритеты
7	Способность к принятию риска
8	Дух соперничества и стремление к совершенству
9	Высокий интеллект
10	Лидерство
11	Коммуникабельность
12	Ответственность
13	Организаторские, управленческие способности
14	Решительность
15	Нестандартное мышление

№	Наименование характеристики
16	Способность творчески мыслить
17	Способность предвидеть будущее
18	Профессионализм
19	Мастерство
20	Агрессивность
21	Другое

На вопрос: «Какими качествами должен обладать предприниматель-инноватор?» – 65% опрошенных ответили «уверенность в себе и своих силах», 59% – «терпение и упорство в достижении целей», и 53% за «способность принятия риска», «психологическую устойчивость» и «инициативность». При ответе на вопрос: «Какими качествами обладаете вы?» – 65% назвали терпение и упорство в достижении целей 59% опрошенных сказали, что они ответственны и уверены в себе и своих силах, 47% – инициативны и 41% способны к риску. Таким образом, в целом отклонения между двумя характеристиками невелики, за исключением нескольких качеств: это психологическая устойчивость, которую определили как одну из главных, при этом только 29% сказали, что обладают данным качеством, высокий интеллект – 41% против 18% и нестандартное мышление – 28 и 6% соответственно.

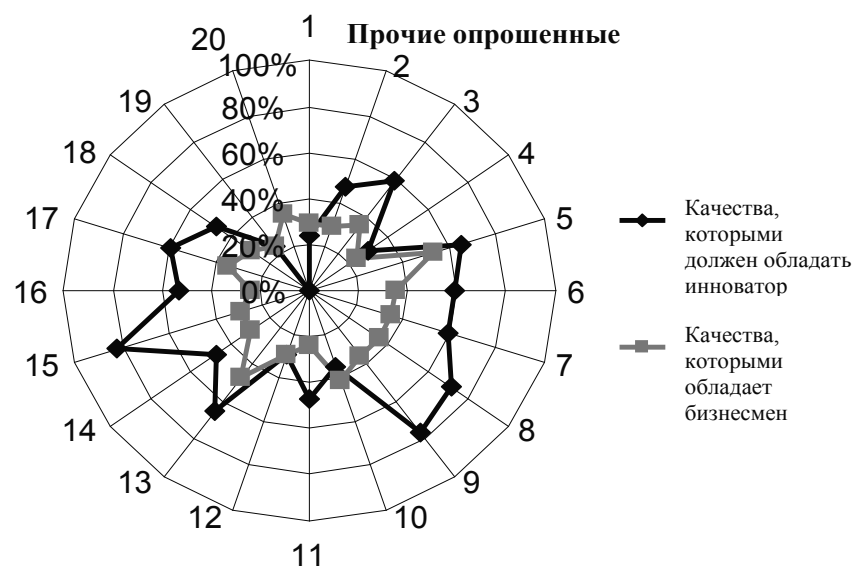


Рис. 1. Результаты среди прочих опрошенных

Определим подобную характеристику при опросе граждан, не входящих в бизнес-слой. Из графика (рис. 1) видны различия между характеристиками потенциального предпринимателя-инноватора и тем как оценивают предпринимателей. По мнению опрошенных, инноватор должен обладать высоким интеллектом – 76%, однако только 35% считают, что бизнесмены обладают данным качеством. Столько же считают, что они готовы к риску, тогда как 59% определяют это качество основополагающим. 82% характеризуют инноватора как нестандартно мыслящего, и только 29% относят к современным бизнесменам.



Рис. 2. Сравнение модели инноватора предпринимателями и гражданами

Сравнивая полученные характеристики, мы видим, что граждане, не занимающиеся предпринимательством, определили инноватора как лицо, обладающее больше интеллектуальными качествами, тогда как у предпринимателей преобладают волевые.

При изучении результатов относительно характеристики предпринимателей наблюдаем, что также существуют расхождения. В целом граждане определили обладание тем или иным качеством в пределах от 24 до 50%, то есть оценка качеств находится в среднем значении. Однако предприниматели выделили волевые качества, как характеризующие представителей бизнес-слоя.



Рис. 3. Сравнение характеристик предпринимателя

Из вышесказанного можно сделать следующие выводы: представители предпринимательства считают, что занятие бизнесом, в том числе инновационным, в меньшей степени требует интеллектуальных качеств, таких как высокий интеллект, нестандартное, творческое мышление, умение предвидеть будущее, – что отражает тенденцию, характерную для РФ. У представителей бизнес-класса модель инновационного предпринимателя в целом тождественна модели, характеризующих их самих. В целом предприниматели определили себя менее агрессивными, в то время как граждане представляют их более агрессивными, а также наделяют такими качествами, как нетерпение, стремление к быстрому приобретению материальных благ, пренебрегая социальной ответственностью.

Рассматривая далее вопросы развития инновационного бизнеса в г. Новошахтинске, нами было определено, что среди опрошенных предпринимателей 53% хотели бы заняться инновациями. Это несколько больший показатель относительно рассмотренного по стране. Российские предприниматели не считают внедрение инноваций достойной подмогой в конкурентной борьбе. Это следует из опроса компаний. Только 39% респондентов назвали инновации одним из факторов конкурентного преимущества, тогда как в среднем по миру – 46%. Меньше инноваций российские предприниматели ценят только экономию на масштабе и международные рыночные связи³.

³ Малый и средний бизнес не верит в инновации / интернет-ресурс//http: mbdon.ru/

Среди граждан, не являющихся представителями бизнеса, данный показатель составляет 47%. В целом показатели приблизительно равны. 12% предпринимателей сказали, что их бизнес является инновационным, и 18% опрошенных ответили, что применяют инновационные методы и идеи. Среди прочих опрошенных мнения о применении инноваций являются более позитивными, так 53% считают, что применяются инновационные методы, и 47% дали обратный ответ.

При изучении развития инновационного бизнеса важно исследовать факторы, мешающие развитию данного направления. В связи с этим представим мнение респондентов по данному вопросу (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, препятствующие развитию инновационного бизнеса

Факторы	Предприниматели	Прочие опрошенные
Отсутствие финансового капитала	82%	59%
Социальная среда	41%	29%
Политическая обстановка	6%	12%
Экономическая неразвитость	47%	47%
Недостаток знаний	18%	76%
Отсутствие помощи государства	47%	35%
Другое	6%	24%

Так, представители бизнеса наиболее сдерживающим фактором определяют отсутствие капитала – 82%, 47% также относят экономическую неразвитость и отсутствие помощи государства. Высокий процент ответивших считает, что таким фактором является социальная среда. Ученые подчеркивают важность социальной среды как определяющей индивидуальное поведение и принятие решений. К сожалению, только 18% ответили, что к сдерживающему фактору относится недостаток знаний. Притом что 35% на вопрос «дайте определение термину «инновация» ответили «не знаю». Среди прочих респондентов это значение составляет 18%, в связи с чем главным среди замедляющих развитие инноваций факторов выделили недостаточные знания в данной области (76%). И лишь на втором месте – 59% – отсутствие финансовых средств. Относительно экономической неразвитости мнения всех опрошенных респондентов совпадают.

В результате проведенного исследования можно сказать, что существует небольшой потенциал развития инновационного предпринима-

тельства в городе как среди представителей бизнес-класса, так и представителей прочих категорий. Однако существует ряд препятствий, среди которых противоречивость макроэкономической ситуации в России; отсутствие необходимых финансовых и материальных средств для формирования предприятий; инновационное предпринимательство зависит не только от внешних условий, но и социальной среды в части устойчивой платежеспособности населения.

Библиографический список

1. Построение акмеограмм членов инновационной команды как метод ее психодиагностирования / интернет-ресурс // <http://dengi-treningi-igry.ru/articles/metodika-prognozirovaniya-1409.html/4/>
2. Gasse Y. L'entrepreneur moderne: Attributs et fonctions // *Revue Internationale de gestion.* – 1982. – V. 7. – № 4. – P. 3–9.
3. Малый и средний бизнес не верит в инновации / интернет-ресурс // <http://mbdon.ru/>

Bibliographical list

1. Construction of the acmeograms of the innovative command members as a method of its psychodiagnosing/the Internet resource // <http://dengi-treningi-igry.ru/articles/metodika-prognozirovaniya-1409.html/4/>
2. Gasse Y. L'entrepreneur moderne: Attributs et fonctions // *Revue Internationale de gestion.* – 1982. – V. 7. – № 4. – P. 3–9.
3. Small-scale and average-scale business don't trust in innovation / the Internet resource // <http://mbdon.ru/>

Контактная информация

346919, Новошахтинск,
Новошахтинский филиал Южного федерального университета
Тел.: (8-86369) 2-33-24, 2-34-43

Contact links

346919, Novoshakhtinsk,
Novoshakhtinsk branch of the Southern Federal University
Tel.: (8-86369) 2-33-24, 2-34-43

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПТИЦЕВОДСТВА

BUSINESS PLANNING AS THE MAJOR WAY OF INCREASE OF EFFICIENCY OF INDUSTRIAL POULTRY FARMING

Е.В. БУКРЕЕВА,

*студентка 3-го курса филиала Всероссийского заочного
финансово-экономического института в г. Курске (г. Курск)*

E.V. BUKREEVA,

*3rd-year student of the branch of the All-Russia correspondence
financial and economic institute in Kursk*

Аннотация

Внутрихозяйственное планирование, определяющее цели и пути достижения, является объективной необходимостью деятельности предприятия. В рыночной экономике предприятиям следует планировать свою деятельность, учитывая потребности в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, а также прогнозировать эффективность их использования.

В данной работе рассмотрены основные аспекты бизнес-планирования. Была предложена оптимизация производственной программы ОАО «Курской птицефабрики» на основе использования оптимального планирования.

При сложившейся в экономике ситуации, в условиях дефицита материальных и финансовых ресурсов актуальной задачей является определение оптимальных параметров производства (объемов производства и его оптимальной отраслевой структуры при оптимальном соотношении трудовых и материальных ресурсов). С этой целью нами разработана и решена экономико-математическая модель по оптимизации прибыли в ОАО «Курская птицефабрика».

Модельные расчеты показали, что применение оптимизационных методов в планировании позволяет увеличить эффективность произ-

водственно-хозяйственной деятельности предприятия, следовательно, может оказать влияние на повышение экономического роста в масштабах страны.

Так же в птицеводстве особенно важна роль науки и инноваций в целях повышения эффективности бизнеса за счет использования генетического потенциала высокопродуктивной птицы. С помощью инноваций появляется возможность решить многие проблемы птицеводства.

Решение проблемы конкурентоспособности продукции птицеводства зависит как от освоения наукоемких и ресурсосберегающих технологий, так и от использования более совершенных методов планирования. Чем и обусловлена актуальность выбранной темы.

Abstract

The intraeconomic planning defining the purposes and ways of their achievement is objective necessity of activity of the enterprise. In market economy it is necessary for enterprises to plan the activity, considering requirements for financial, material, labor and intellectual resources, and also to predict efficiency of their use.

In the given work the basic aspects of business planning are considered. Optimization of the production program of Open Society «Kursk integrated poultry farm» on the basis of use of optimum planning has been offered.

At the situation which have developed in economy, in the conditions of deficiency material and financial resources an actual problem is definition of optimum parameters of manufacture (volumes of output and its optimum branch structure at an optimum parity of labor and material resources). With that end in view we develop and solve economic-mathematical model on optimization have arrived to Open Society «Kursk integrated poultry farm».

Modeling calculations have shown that application of optimizing methods in planning allows to increase efficiency is industrial-economic activities the enterprises, hence can influence increase of economic growth in country scales.

As in poultry farming the role of a science and innovations with a view of increase of efficiency of business at the expense of use of genetic potential of a highly productive bird is especially important. By means of innovations there is a possibility to solve many problems of poultry farming.

The solution of a problem of competitiveness of production of poultry farming depends as on development of the high technology and resource-saving technologies, and from use of more perfect methods of planning. Than also the urgency of the chosen theme is caused.

Ключевые слова

1. Деловое планирование
2. Запас фуража
3. Производственная программа
4. Сельское хозяйство домашней птицы
5. Ежедневная средняя выгода
6. Время восстановления издержек
7. Экономически-математическая модель

Keywords

1. Business planning
2. Forage reserve
3. The production program
4. Poultry farming
5. Daily average gain
6. Time of recovery of outlay
7. Economic-mathematical model

Эффективная деятельность предприятий в значительной степени зависит от планирования производственно-хозяйственной деятельности. Планирование – это определение цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств ее достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации на ближайшую и будущую перспективу. Управление существующими производственными и непроизводственными процессами требует совершенствования форм и методов работы. Бизнес-планы разрабатываются в различных модификациях в зависимости от назначения: по бизнес-линиям и по предприятию в целом. На уровне предприятий осуществляется как стратегическое планирование, так и детальная разработка оперативных планов по каждому подразделению. При разработке бизнес-плана развития предприятия важное значение приобретает дальнейшее совершенствование методологии планирования – совокупности приемов и способов разработки планов. Основными направлениями в этой области являются: повышение научно-технического и расчетно-экономического обоснования планов; широкое применение системы прогрессивных технико-экономических нормативов, балансовых расчетов. При сложившейся в экономике ситуации, в условиях дефицита материальных и финансовых ресурсов актуальной задачей является определение оптимальных параметров производства. С этой целью нами разработана и решена

экономико-математическая модель по оптимизации прибыли в ОАО «Курская птицефабрика». При подготовке к циклу экономико-математических расчетов были сформированы сведения технико-экономических коэффициентов и объемов ограничений, представляющие определенные для каждого предприятия данные: объемы материально-трудовых ресурсов, имеющихся в наличии на предприятии, объемы гарантированного производства продукции и др.

Важно определить, какие ресурсы являются решающими для оптимизации и в то же время лимитирующими. При построении модели мы исходили из ограниченности производственной мощности предприятия в рамках границ, существовавших на начало 2008 года.

С целью повышения уровня эффективности на основе наиболее оптимального использования имеющихся ресурсов в экономико-математической модели не использовались ограничения по величине материальных затрат. Следовательно, реализация данного проекта потребует привлечения дополнительных материальных средств (кредитов, инвестиций, дотаций), благоприятной конъюнктуры на рынках продукции, а также эффективной экономической политики в стране и регионе. В качестве критерия оптимальности используется величина прибыли.

Для разработки экономико-математической задачи необходимо тщательно изучить состояние отраслей, технологию и эффективность производства продукции. В нашей модели мы предполагаем повысить поголовье птицы до 1020 тыс. гол., среднесуточный прирост – до 48 гр., убойный выход мяса – до 69%, яйценоскость – до 250 шт., товарность яиц – до 10%. Средняя дневная потребность в корме 1 головы – 130 гр. Удельный вес кур-несушек в общей численности стада – 6%.

При данной площади пашни, имеющейся на предприятии, необходимо установить минимальные или максимальные размеры посевных площадей отдельных культур в целях оптимизации структуры зерно-пропашного севооборота: удельный вес площади посева бобовых – не менее 5% площади посева; удельный вес яровых культур – 25% общей площади пашни, удельный вес озимых культур – 25% общей площади пашни, удельный вес пропашных культур – 25% общей площади пашни, удельный вес пара – 25% общей площади пашни.

На предприятии могут возделывать сельскохозяйственные культуры, перечень которых приведен в табл. 1.

Таблица 1

Исходная информация по производимым и приобретенным кормам

Показатели	Урожайность, ц/га	Минимальная граница содержания в рационе птицы, %	Прибыль в расчете на 1 га по товарным культурам, руб.
Озимая пшеница	33	4	40
Ячмень	35	2	80
Горох	32	0,6	60
Кукуруза на зерно	60	6	65
Комбикорм	-	87,4	-

Введем следующие обозначения переменных:

- X1 – Озимая пшеница, га
- X2 – Ячмень, га
- X3 – Горох, га
- X4 – Кукуруза на зерно, га
- X5 – Пар, га
- X6 – Пашня, га
- X7 – Поголовье птицы, шт.
- X8 – Валовое производство мяса, ц
- X9 – Мясо птицы, ц
- X10 – Полуфабрикаты, ц
- X11 – Вареные колбасы, ц
- X12 – Полукопченые колбасы, ц
- X13 – Копчености, ц
- X14 – Пельмени, ц
- X15 – Продукты быстрой заморозки, ц
- X16 – Валовой сбор озимой пшеницы на фураж, ц
- X17 – Валовой сбор озимой пшеницы на товарные цели, ц
- X18 – Валовой сбор ячменя на фураж, ц
- X19 – Валовой сбор ячменя на товарные цели, ц
- X20 – Валовой сбор гороха на фураж, ц
- X21 – Валовой сбор гороха на товарные цели, ц
- X22 – Валовой сбор кукурузы на зерно на фураж, ц
- X23 – Валовой сбор кукурузы на зерно на товарные цели, ц
- X24 – Покупные комбикорма, ц
- X25 – Реализация яиц, шт.

В ходе решения задачи была получена целевая функция.

Целевая функция – максимум прибыли:

$$1180X9+1573X10+1585X11+2360X12+2378X13+1568X14+1559X15+40X17+80X19+60X21+65X23+X25 \rightarrow \max$$

Экономико-математическая модель оптимизации отраслевой структуры и результаты ее обработки осуществлены в среде MS Office 2003.

Соотношения посевных площадей сельскохозяйственных культур, обусловленные севооборотными требованиями, и интервалы между нижними и верхними границами допустимого содержания зоотехнических групп кормов в годовых рационах кормления животных включены в модель в соответствии с нормативными рекомендациями областной системы ведения агропромышленного производства.

Структура посевных площадей, планируемая к использованию в хозяйстве в сравнении с оптимальной, приведена в табл. 2.

Таблица 2

Структура посевных площадей по плану хозяйства и по проекту¹

Наименование культуры	Площадь посева по проекту		Площадь посева по плану хозяйства на 2009 год	
	га	% к итогу	га	% к итогу
Зерновые и зернобобовые – всего	2687	99,1%	2169	00,0%
из них озимые	746	27,5%	678	25,0%
яровые	911	33,6%	678	25,0%
Кукуруза на зерно	1000	36,9%	813	30,0%
Пар	54	2,0%	542	20,0%
Площадь пашни	2711	100,0%	2711	100,0%

Оптимальная структура посевных площадей близка к сложившейся в хозяйстве, что свидетельствует о высоком уровне эффективности использования производственного ресурса, особое внимание следует уделить черному пару. При современных интенсивных технологиях и многопольном севообороте достаточно держать под паром порядка 2% используемой пашни.

Формирование оптимальных параметров производственной программы и финансовых результатов ОАО «Курская птицефабрика» выполнялось по результатам решения экономико-математической модели. По данным оптимального плана рассчитаны как рациональная

¹ <http://kurskbroiler.ru/tehnology.php>

структура площадей, так и баланс продукции растениеводства, животноводства, объемы и ассортимент товарной продукции, баланс кормов.

Так, в соответствии с оптимальным планом необходимо производить мяса птицы – 164 900 ц, полуфабрикатов – 20 000 ц, вареных колбас – 10 000 ц, полукопченых колбас – 3500 ц, копченостей 5000 ц, пельменей 500 ц.

Изменение уровня доходности основного производства ОАО «Курская птицефабрика», связанное с оптимизацией производственной программы, представлено в табл. 3.

Таблица 3

Изменение производства и уровня доходности мяса птицы в ОАО «Курская птицефабрика»²

Наименование показателя	По плану хозяйства на 2009 год	По проекту	Проект к плану в %
Поголовье на откорме, тыс. гол.	1226	1250	102%
Среднесуточный прирост живой массы, гр.	48	48	100%
Прирост живой массы, ц.	217 737	218 750	100,5%
Реализовано птицы в живом весе, ц	213 382	216 563	101,5%
Уровень товарности, %	98	99	101%
Цена реализации 1 ц., руб.	4840	5227	108%
Выручка, тыс. руб.	1 032 769	1 132 062	109,6%
Себестоимость произведенной продукции, тыс. руб.	829 032	862 193	104%
Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	203 737	231 149	113,5%
Уровень рентабельности, %	24,6%	26,8%	109,1%

С учетом полученных результатов проведем планирование прибыли предприятия.

² Математическое моделирование экономических процессов в с.х. / Под ред. А.М. Гаутаулина. – М.: Агропромиздат, 1990.

Таблица 4

Планирование прибыли ОАО «Курская птицефабрика»

Показатели	Объем реализованной продукции	Себестоимость единицы продукции, руб.	Себестоимость всей продукции, тыс. руб.	Цена реализации единицы продукции, руб.	Денежная выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	Уровень рентабельности, %
Мясо птицы, ц	69 570	2500	173 925	3680	256 017,6	82 092,6	47,2
Полуфабрикаты, ц	20000	3331	66 625	4904	98 080	31 455	47,2
Вареные колбасы, ц	10000	3375	33 750	4960	49 600	15 850	47,0
Полукопченые колбасы, ц	3500	5000	17 500	7360	25 760	8260	47,2
Копчености, ц	5000	5063	25 312,5	7440	37200	11 887,5	47,0
Пельмени, ц	500	3313	1656,25	4880	2440	783,75	47,3
Продукты быстрой заморозки, ц	15000	3281	49 218,75	4840	72 600	23 381,25	47,5
Озимая пшеница, ц	279	310	86,49	350	97,65	11,16	12,9
Ячмень, ц	7428	340	2525,52	420	3119,76	594,24	23,5
Горох, ц	940	400	376	460	432,4	56,4	15,0
Кукуруза на зерно, ц	10080	435	4384,8	500	5040	655,2	14,9
Яйца, шт.	1 530 000	4	6120	5,6	8568	2448	40,0
ИТОГО:	х	х	381 480	х	558 955	177 475	46,5

Таким образом, внедрение оптимизаций производственной программы позволит хозяйству улучшить все основные показатели, при незначительном росте поголовья на откорме на 2%, при неизменном суточном привесе. Рост себестоимости проектируется ниже роста цены реализации, что в совокупности с другими факторами позволит увеличить прибыль на 13,5%, а рентабельность – на 2,2 процентных пункта. Кроме того, оптимальный план указывает на резервы роста производственно-финансовых показателей: это совершенствование кормовой базы в части замещения приобретаемых кормов и совершенствование племенной работы с целью увеличения суточного прироста и яйценоскости основного стада.

Модельные расчеты показывают, что применение оптимизационных методов в планировании позволяет увеличить эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, следовательно, может оказать влияние на повышение экономического роста в масштабах страны.

Библиографический список

1. Бобылева Г. Птицеводство России // Птицеводство. – № 4. – 2005.
2. Игуменова Е.Е., Пьянкова К.В., Светлакова А.Г. Повышение эффективности промышленного птицеводства в условиях рынка // Достижение науки и техники АПК. – 2004. – № 8.
3. Комов В.Г. Внутрипроизводственное планирование в сельскохозяйственных организациях. – Курск: изд-во Курск. гос. с.-х., 2007.
4. Мокрецов Р.Н. Институциональные основы построения птицепродуктового подкомплекса Курской области // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. – 2007 – № 2.
5. Попок Л.Е. Современное состояние отрасли птицеводства в Российской Федерации // Политический сетевой электронный научный журнал КГАУ, 2010.
6. Савельева Н.А., Бринк И.Ю. Бизнес-план предприятия: теория и практика. – Изд-во «Феникс», 2007.
7. Математическое моделирование экономических процессов в с. х. / Под ред. А.М. Гагаулина, М.: Агропромиздат, 1990.
8. Рысьмятов А.З, Парамонов П.Ф. Совершенствование методологических подходов к определению рационального размера сельхозпредприятий и организации его производственных связей // Сельские зори. – № 5–6. – 2002.
9. Сельское хозяйство Курской области (2004–2009). Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской обл. – Курск, 2009.

10. В. Фисин. Птицеводство будущего // Птицепром. – № 1 (01). – 2010.
11. Ходыревская В.Н. Стратегическое планирование: Учеб. пособие, – Курск: КГУ, 2008.
12. Основные направления развития агропромышленного комплекса Курской области на перспективу до 2010 года / Под ред. И.Ф. Хицкова, В.И. Афанасьева, А.В. Михелева, В.Д. Мухи. – Курск: Изд-во КГСХА, 2003.
13. Хасанов И. Тенденции развития мирового птицеводства // Птицеводство. – 1997. – № 5.

Электронные ресурсы

1. <http://kurskbroiler.ru/technology.php>
2. <http://webPticeProm.ru>
3. www.agroobzor.ru

Контактная информация

305025, Курск, 9-й Степной переулок, дом 3
Тел.: (4712) 37-91-38, моб. 8-951-334-49-04.
E-mail: VIPprincess5@yandex.ru

Contact links

305025, Kursk, 9th Steppe lane, the house 3
Tel.: (4712) 37-91-38, 8-951-334-49-04.
E-mail: VIPprincess5@yandex.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ XIV ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА НАУЧНЫХ РАБОТ АСПИРАНТОВ, МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ, СОИСКАТЕЛЕЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ИНСТИТУТОВ И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

*«Экономический рост России»
2011 г.*

1-е место

Владислав Андреев,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(г. Москва)

Тема работы – «Повышение коммерческой успешности российских инновационных проектов как фактор роста национальной экономики»

2-е место

Ирина Новикова, Андрей Медков,

Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации Российской академии сельскохозяйственных наук
(г. Воронеж)

Тема работы – «Комплексное исследование устойчивого развития сельских территорий»

Ольга Семирханова,

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия
(г. Ульяновск)

Тема работы – «Целевая программа как эффективный инструмент регулирования АПК»

3-е место

Павел Макаров,

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

(г. Владимир)

Тема работы – «Оценка человеческого потенциала региона на основе концепции интеллектуального капитала»

Дмитрий Долгополов,

Российский университет дружбы народов

(г. Москва)

Тема работы – «Создание эффективного механизма регулирования банковской стабильности как основа развития финансового и реального секторов экономики России»

Евгений Кочетков,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(г. Москва)

Тема работы – «Финансово-экономическая устойчивость организации: преодоление конфликта интересов кредитора и должника как один из факторов обеспечения экономического роста России (институциональный анализ)»

**Поощрительная премия
за оригинальность авторского подхода**

Алексей Мухин,

Всероссийский заочный финансово-экономический институт

(г. Москва)

Тема работы – «Эконометрическое исследование эффективности денежно-кредитной политики ЦБ РФ в период финансового кризиса»

Светлана Пугач,

Курский государственный университет

(г. Курск)

Тема работы – «Повышение эффективности труда в фермерских хозяйствах»

Анастасия Усенко,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

(г. Ростов-на-Дону)

Тема работы – «Финансовое обеспечение инновационно активных малых предприятий как фактор устойчивого экономического роста России»

Алексей Шмелев,

Южный федеральный университет

(г. Ростов-на-Дону)

Тема работы – «Российский корпоративный сектор в глобальном контексте: институционально-технологическая конструкция и кризисная коррекция сложившейся модели»

Мария Козловская,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(г. Москва)

Тема работы – «Развитие механизмов социальной поддержки студентов высшей школы в России»

**Специальная премия
Издательского дома «Экономическая газета»**

Мария Козловская,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(г. Москва)

Тема работы – «Развитие механизмов социальной поддержки студентов высшей школы в России»

**ЖЮРИ КОНКУРСА
г. Москва 31 марта 2011 года**

ПОВЫШЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ УСПЕШНОСТИ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ФАКТОР РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

INCREASE OF COMMERCIAL SUCCESSFULNESS OF R&D PROJECTS IN RUSSIA AS THE GROWTH FACTOR OF NATIONAL ECONOMY

В.А. АНДРЕЕВ,

*аспирант Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации (г. Москва)*

V. A. ANDREEV,

*post-graduate student of the Financial University under
the Government of the Russian Federation (Moscow)*

Аннотация

Работа посвящена проблеме повышения коммерческой результативности инноваций в реальном секторе экономики России. Категория «инновации» рассмотрена с позиции эффективности и доходности. Определены основные критерии эффективности инновационных проектов. Установлены ключевые факторы инновационной среды, определяющие успешность новых разработок. Для оценки вероятности коммерческого успеха промышленных инноваций предложены логистическая и линейная регрессионные модели с высокой точностью прогнозирования с учетом специфики деятельности корпораций, малых и средних предприятий. Применение математических моделей целесообразно на этапе отбора инновационных проектов или формирования их портфеля.

Abstract

The paper is devoted to increase the commercial performance of innovations in the real economy in Russia. The «innovation» category is consid-

ered from an efficiency and profitability position. The basic criteria of efficiency of R&D projects are defined. Critical factors of innovative environment that determine the success of new product developments are established. Logistical and linear regression models with high accuracy of forecasting are offered in order to assess the probability of commercial success of industrial innovations taking into account specificity of activity of corporations, the SMEs. Application of mathematical models is appropriate at the selection stage of R&D projects, as well as the formation of their portfolio.

Ключевые слова

1. Результативность
2. Инновации
3. Факторы успешности
4. Инновационный проект
5. Модели прогнозирования

Keywords

1. Performance
2. R&D
3. Innovation
4. Success factors
5. Product development project
6. Forecasting models

Введение

В основе роста национальной экономики лежит инновационная стратегия развития отечественного бизнеса. Одним из основных стимулов для предпринимателей является возможность получения большей прибыли, поэтому в нашей работе экономическая категория «инновации» была рассмотрена с позиции результативности, эффективности и доходности. Проведен анализ существующих подходов к оценке эффективности инновационных проектов на современном этапе, исследован спектр количественных показателей оценки результативности инноваций.

Распространенная за рубежом теория «успешности» инноваций декларирует существование в каждой стране особых ключевых факторов, обуславливающих коммерческий успех инноваций и зависящих от уклада национальной экономики и уровня ее развития. Выявление этих факторов основано на проведении эмпирического сравнительного исследования успешных и неуспешных проектов ведущих инновационных компаний в каждой стране, а также на результатах факторного,

корреляционного и регрессионного анализа полученных формализованных данных описания различных инновационных проектов. Проведенное исследование 168 реализованных проектов компаний, лидирующих в инновационном секторе экономики России, позволило нам выявить 39 ключевых факторов коммерческой успешности инноваций в России, разработать математические модели обоснованного прогнозирования вероятности коммерческого успеха инновационных проектов, позволяющие оценить их перспективу, сильные и слабые стороны, стратегию реализации, что способствует повышению коммерческой успешности российского инновационного бизнеса и, соответственно, росту национальной экономики.

1. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РОСТА КОМПАНИЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Инновации в качестве источника экономического роста впервые были исследованы еще в начале XX века Й. Шумпетером¹ и Ф. Хайekom². Й. Шумпетер обосновывал развитие капитализма сочетанием энтузиазма изобретателей-предпринимателей и корпоративного монополизма, в то время как Ф. Хайек рассматривал рынок как взаимодействие знаний через их стоимость, что легло в основу общего подхода к инновационному развитию как к движущей силе экономического роста. Основоположниками современной западной теории экономического роста Р. Солоу и П. Ромером технологии определены как источник экономического роста наряду с трудом и капиталом³. Л. Лау подсчитала, что более 50% внутреннего валового продукта развитых стран обусловлено созданием новых технологий, являющихся результатом инновационных проектов⁴. Динамика экономического развития страны зависит от роста предприятий в реальном секторе экономики, коммерческой успешности их деятельности и их глобальной конкурентоспособности, поэтому повышение результативности реализуемых инновационных проектов является основой экономического роста как для отдельных компаний, так и для развития национальной экономики.

¹ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

² Хайек Ф. фон Судьбы либерализма в XX веке/ Пер. с англ. Б. Пинскера. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2009. – 337 с.

³ Solow R. Investment and Technical Progress // In: Arrow K., Karlin S., Suppes P. Mathematical Methods in the Social Sciences. – Stanford: Stanford Univ. Press, 1960. – P. 89–104.

⁴ Law L.J. Sources of Long-Term Economic Growth // In The Mosaic of Economic Growth, ed. R. Landau. – Stanford, CA: Stanford University Press, 1996.

Глобализация, с одной стороны, позволяет любому предпринимателю независимо от его географического расположения привлечь различные ресурсы с мирового рынка; с другой стороны, конкуренция на глобальных рынках требует от компаний быстрого и эффективного введения инноваций для увеличения стоимости предприятий и извлечения большей прибыли. Формирование финансовых ресурсов инновационной компании зависит от условий внешней среды, в том числе от национального законодательного регулирования инвестиционного рынка, при этом Россия относится к группе стран с самой слабой защитой инвестиций в отличие от Великобритании, Швеции, Норвегии, Дании и Финляндии⁵. Именно рост доходности инновационного сектора экономики делает его более привлекательным для предпринимателей. Согласно данным агентства *Preqin*, сравнительный анализ динамики среднего годового дохода портфельных инвестиций в акции на фондовом рынке и непосредственно в реальный бизнес инновационных компаний свидетельствует, что как в стабильный, так и в кризисный период средняя доходность венчурных инвестиций превышает портфельные более чем на 10%⁶.

Современные зарубежные исследования показывают, что увеличение расходов на исследования и разработки не ведет к повышению их результативности, а для крупных корпораций, напротив, может явиться причиной снижения капитализации. Р. Вохрл и др., исследовавшие зависимость между интенсивностью инновационной деятельности и ее результативностью, отмечают негативное воздействие высоких расходов на исследования и разработки на их доходность⁷. Американскими экономистами утверждается, что основной причиной неудовлетворительного развития инновационно активных компаний является недостаточная способность оптимизировать свои ресурсы, в первую очередь финансовые, как из-за их нехватки, так и из-за их избыточности⁸. У отечественных ученых существует иное мнение о целесообразности обеспечения превышения необходимых ресурсов для инновационного

⁵ Anderson H.D., Marshall B.R., Wales R. What is the relationship between investor protection legislation and target takeover returns? Evidence from Europe // Journal of Multinational Financial Management. – 2009. – № 4. – P. 304.

⁶ The 2009 Preqin Private Equity Performance Monitor. – London: Preqin Ltd, 2009. – P. 29.

⁷ Wohrl R., Husig S., Dowling M. The interaction of R&D intensity and firm age: Empirical evidence from technology-based growth companies in the German «Neuer Markt» // The Journal of High Technology Management Research. 2009, № 1. – P. 1–86.

⁸ Fallah M.H., Lechler T.G. Global innovation performance: Strategic challenges for multinational corporations // Journal of Engineering and Technology Management. – 2008. – № 1–2. – P. 58–74.

проекта по всем параметрам⁹. Традиционно стимулирование инноваций в России основывается на увеличении затрат на науку и образование по максимально широкому спектру проблем, что формирует высокую профессиональную компетентность отечественных исследователей и разработчиков, однако, при этом коммерческая результативность инноваций в целом очень низка. Таким образом, помимо высокого технологического потенциала и привлечения значительного инвестиционного капитала для ускорения темпов модернизации национальной экономики особенно актуальны выявление ключевых факторов, определяющих коммерческую успешность инноваций в реальном секторе экономики, а также разработка инструментов повышения экономической результативности инновационных проектов российских предприятий.

Поэтому нам представляется особенно важным подход к инновациям как к экономической категории, отражающей *способность к достижению результативности, эффективности и доходности*. Еще в работах Ю.В. Яковца рассматривался экономический механизм осуществления инноваций для обеспечения конкурентоспособности страны, а *результатом и стимулом* инновационной деятельности определялось *получение сверхприбыли*¹⁰. Э. Дандон видит в инновации «*прибыльную реализацию творческой стратегии*», основанную на получении максимума дохода от разработок¹¹. По мнению Ш. Дертинга, инновации – это не только предложение нового продукта, а осязаемый результат, приносящий определенные *выгоды*¹². Современными зарубежными экономистами Дж. Ньюэном и М. Паттерсоном инновация определена как «*процесс коммерциализации производимых новых продуктов с учетом дифференцированной технологии, интересов потребителей и «справедливого возмещения акционером»*¹³ или как «*реализация идей для создания стоимости или увеличения доходности*»¹⁴. Российским ученым Б.Н. Кузьком понятие «инновации» определено как «*внесение в разнообразные виды человеческой деятельности но-*

⁹ Багрий А.Н. Формирование системы управления инновационными проектами промышленного предприятия: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2007. – С. 20.

¹⁰ Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. – М.: Экономика, 2004. – С. 46–47.

¹¹ Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / Пер. с англ. – М.: Вершина, 2006. – С. 19–20.

¹² Эндриу Д.П., Сиркин Г.Л. Возврат на инновации: практ. рук. по управлению инновациями в бизнесе / Пер. с англ. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008. – С. 11.

¹³ Newman J.L. Building a creative high-performance R&D culture // Research – Technology Management. – 2009. – № 5. – P. 21.

¹⁴ Patterson M.L. Innovation as a system // Research – Technology Management. – 2009. – № 5. – P. 42.

вых элементов, видов или способов, повышающих *результативность* этой деятельности»¹⁵. Данная точка зрения на инновации как на *результат* получила распространение и среди других российских экспертов в области инновационной деятельности. Так, по определению Т.Г. Философовой и В.А. Быкова, «*инновация – это внедренное новшество, коммерчески реализованный товар, в котором использованы и преобразованы научное знание, идея, изобретение*»¹⁶, или А.В. Гугелева и др.: «*инновация – это коммерческое использование результатов творческой деятельности, нацеленной на разработку, создание и распространение новых конкурентоспособных видов продукции, технологий, норм и методов управления, основу которых составляют объекты интеллектуальной собственности*»¹⁷, что подтверждает важность роли результативности, эффективности и доходности в реализации инноваций.

Согласно статистическим данным в подавляющем большинстве случаев на отечественных предприятиях в качестве инноваций внедряются не новые разработки (11,5%), а техника, технологии и материалы, уже давно используемые в других странах, при этом преобладают затраты на приобретение машин и оборудования (60,3%) в отличие от промышленно развитых стран, где в затратах на инновации доминируют исследования и разработки, выполненные собственными силами (более 50% – в Австрии, Германии, Дании, Исландии, Нидерландах, Норвегии, Финляндии)¹⁸, что свидетельствует о сложности организации эффективных инновационных процессов в России и их низкой коммерческой успешности.

Организация инновационных процессов прежде всего зависит от распределения внешних и внутренних ресурсов, а также от степени контроля за исследованиями и разработками¹⁹. Эффективные стратегии инновационных процессов характеризуются строгим регламентированием этапов и критической направленностью на результат и базируются либо на потенциальных ожиданиях потребителей, либо на создании новых свойств или функций продукции. – Р. Шелтоном и Т. Давила (*Wharton School*)

¹⁵ Кузык Б.Н. Россия в цивилизационном измерении: фундаментальные основы стратегии инновационного развития. – М.: Ин-т экон. стратегий, 2008. – С. 346.

¹⁶ Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: Учеб. пособие / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 69.

¹⁷ Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: Дашков и Ко, 2008. – С. 27.

¹⁸ Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – С. 363.

¹⁹ Dell'Era C., Verganti R. Design-driven laboratories: organization and strategy of laboratories specialized in the development of radical design-driven innovations// R&D Management. – 2009. – № 1. – P. 1–20.

предложена следующая структура инновационного процесса: разработка концепции → оценка технологической осуществимости и рыночной привлекательности → выполнение проекта → создание и апробация прототипов → развитие производства и маркетинга рынка²⁰. Моменты перехода от предыдущего этапа к последующему получили название *реперных точек (milestone points)*, при этом для эффективной реализации инновационного проекта успешность предыдущей стадии является обязательным условием перехода на следующую. Поэтому нами предложено следующее определение: *инновационный проект – это процесс коммерческой реализации исследований и разработок, осуществляемый по этапам, в реперных точках между которыми принимается решение о продолжении, приостановлении или прекращении инновационного процесса в зависимости от ожидаемого результата.*

2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Система оценки эффективности реализации инновационных проектов формируется как инструмент стимулирования экономической результативности и финансового контроля. Согласно В. Чисеы и др., основные цели оценки эффективности инновационных проектов можно идентифицировать следующим образом: выбор инновационных проектов для запуска, продолжения или прекращения; уменьшение уровня неопределенности; оценка доходности и способности инноваций повысить стоимость компании; контроль инновационного процесса по потреблению ресурсов, по времени реализации этапов, по соответствию техническим требованиям и целям проекта; мотивация исследователей и разработчиков к улучшению их результативности²¹. На практике основными целями оценки результативности инновационных проектов являются выбор направления капиталовложений, оценка ожидаемой доходности проектов и контроль инновационного процесса.

Критерии эффективности инновационных проектов могут рассматриваться: с финансовой точки зрения – как экономические и финансовые результаты; с потребительской точки зрения – как степень идентификации и удовлетворения потребностей клиентов; с предпринимательской точки зрения – как эффективность выполнения поставленных задач; с

²⁰ Давила Т., Эпштейн М. Дж., Шелтон Р. Работающая инновация: Как управлять ею, измерять ее и извлекать из нее выгоду / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – С. 234.

²¹ Chiesa V., Frattini F., Lazzarotti V., Manzini R. Performance measurement in R&D: exploring the interplay between measurement objectives, dimensions of performance and contextual factors // R&D Management. – 2009. – № 5. – P. 488–519.

инновационной точки зрения – как способность к созданию новых идей и возможностей²².

Оценка эффективности инновационного проекта отражает соответствие полученных результатов целям и интересам его участников. В последние десятилетия в зарубежной научной и практической литературе все большее внимание уделяется проблеме оценки эффективности инновационного бизнеса, основанной преимущественно на анализе инновационных проектов как структурных единиц бизнеса²³. Система оценки эффективности инновационных проектов базируется на следующих элементах: цель оценки; частота проведения процедур оценки результатов; индикаторы или критерии оценки; структура процесса оценки; процесс оценки результативности. Использование системы оценки эффективности инновационных проектов целесообразно для определения сроков реализации этапов, улучшения графика развития проектов, сокращения времени выхода продукта на рынок. Принятые критерии и индикаторы результативности проекта могут дифференцироваться согласно этапу оцениваемого инновационного процесса²⁴. Применяются как качественные, так и количественные индикаторы, причем количественные критерии могут быть объективными или субъективными. В настоящее время финансовую результативность инноваций принято оценивать на уровне компании, а не проекта, где существенную роль играют именно количественные индикаторы.

1. Традиционный подход к оценке на проектном уровне заключается в сравнении фактических проектных результатов с первоначально планируемыми параметрами, характеризующими *качество, стоимость и затраты времени (quality-cost-time QCT)*, поэтому стратегия повышения эффективности реализации инновационного проекта состоит в контроле его заданных параметров и минимизации отклонений от них²⁵. Поэтапный контроль инновационного процесса (*linear stage gate process*) позволяет снизить неопределенность и затраты, обеспечить своевременное выполнение проекта в полном объеме в пределах бюджета²⁶. Анализ проек-

²² O'Connor G.C., Ravichandran T., Robeson D. Risk management through learning: Management practices for radical innovation success // The Journal of High Technology Management Research. – 2008. – № 1. – P. 70–82.

²³ Elmquist M., Le Masson P. The value of a «failed» R&D project: an emerging evaluation framework for building innovative capabilities // R&D Management. – 2009. – № 2. – P. 136–152.

²⁴ Kersten-van Drongelen I. C., Bilderbeek J. R&D performance measurement: more than choosing a set of metrics // R&D Management. – 1999. – № 1. – P. 35–46.

²⁵ Elmquist M., Le Masson P. Op cit.

²⁶ Cooper R.G. The new product process, a decision guide for management // Journal of Marketing Management. – 1988. – № 3. – P. 238–255.

тов осуществляется в реперных точках процесса, диагностируется ускорение или задержка графика выполнения, определяются параметры стоимости и оцениваются отклонения от планируемых параметров *QCT*²⁷. Преимущества метода: возможность оценить результаты и определить отклонения от планируемых параметров, проводить непрерывный мониторинг течения процесса. Недостатки метода: оценка единичного проекта вне связи с другими проектами и ресурсами, с влиянием на компанию.

2. Метод оценки по «реальным опционам» позволяет оценить гибкость инновационного проекта в дополнение к расчету чистой приведенной стоимости проекта (*Net Present Value – NPV*)²⁸, требуя информированности о потенциале привлечения основных и альтернативных активов. Однако необходимость в неожиданном изменении инновационного процесса или в новых ресурсах может ограничить применение этого метода оценки, по мнению Р. Аднера и др., особенно при развитии гибких технологических процессов или изменении потребностей целевого рынка²⁹. Недостатки метода: трудность в применении, ограниченное практическое использование.

3. Оценка инновационного проекта от базового уровня используется при разработке принципиально новых, «радикальных» продуктов и последующем создании на их платформе модифицированных продуктов. Анализ разработок предшествующих и последующих продуктов осуществляется путем последовательной или параллельной оценки инновационных проектов. В качестве критериев оценки инновационных проектов выбираются финансовая результативность, освоенная доля рынка, новые свойства продукта, технологические характеристики и организационные достижения, которые позволяют оценить созданную в проекте дополнительную стоимость. Преимущество метода: возможность количественной оценки используемых критериев. Недостаток: неэффективность метода для единичного текущего проекта³⁰.

4. Системы оценки результативности (*Performance measurement system – PMS*). Принято выделять пять основных критериев результативности инновационных проектов: стабильность результатов, технологический уровень исследования, конкурентные преимущества про-

²⁷ Cooper R.G. Fixing the fuzzy front end and the product success // *CMA Magazine*. – 1997. – № 71. – P. 21–24.

²⁸ Adams R., Bessant J., Phelps R. Innovation management measurements // *International Journal of Management Reviews*. – 2006. – № 1. – P. 21–47.

²⁹ Adner R., Levinthal D. Real options and real tradeoffs // *Academy of Management Review*. – 2004. – № 1. – P. 120–126.

³⁰ Elmquist M., Le Masson P. Op cit.

дукта, финансовую результативность и оценку потребителей³¹. Некоторыми авторами предлагаются балльные системы оценки (*balanced score cards – BSC*) или в качестве параметров оценки выбираются количественные объективные показатели эффективности, количественные субъективные показатели на основе ранжированных мнений и качественные показатели на основе экспертных оценок³². Системная оценка инновационных проектов преимущественно проводится в следующих областях: исходная информация и ресурсы, управление информационными потоками, инновационная стратегия, уровень взаимодействия, портфель инновационных проектов, руководство проектом и финансовая результативность. Недостаток: не учитывается влияние проекта на компанию, сосредоточенность на единичном проекте и его результатах.

5. Оценка проекта в инновационном контексте предложена А. Хэтчелом и др. как «теория *Concept – Knowledge*»³³, базирующаяся на трансформации концепции нового продукта по стадиям инновационного процесса и рассматривающая изменение стоимости проекта при увеличении информационных ресурсов и потенциала проекта. Модель оценки эффективности реализации инновационных проектов может быть основана на четырех критериях: финансовые ресурсы, новые идеи, развитие знания и уровень интеллектуальных ресурсов.

Таким образом, методы оценки эффективности реализации инновационных проектов основаны на диагностике инновационного процесса с учетом заданных целей (*QCT, BSC*), потенциала проекта (реальные опционы), инструментария оценки и осуществляются как независимая или сравнительная оценка проекта.

С позиции инновационной среды оценка эффективности проектов базируется на следующих факторах: инновационная стратегия компании³⁴; организационная структура инновационного процесса³⁵; тип оцениваемой деятельности³⁶; доступность интеллектуальных, научно-тех-

³¹ Griffin A., Page P.L. PDMA success measurement project: recommended measures for product development success and failure // *Journal of Product Innovation Management*. – 1996. – № 13. – P. 478–496.

³² Elmquist M., Le Masson P. Op cit.

³³ Hatchuel A., Weil B. C-K design theory: an advanced formulation // *Research in Engineering Design*. – 2009. – № 4. – P. 181–192.

³⁴ Loch C.H., Tapper S. Implementing a strategy-driven performance measurement system for an applied research group // *Journal of Product Innovation Management*. – 2002. – № 3. – P. 185–198.

³⁵ Pearson A. W., Nixon W. A., Kerssen-van Drongelen I.C. R&D as a business – what are the implications for performance measurement? // *R&D Management*. – 2000. – № 4. – P. 355–366.

³⁶ Bremser W. G., Barsky N.P. «Utilizing the balanced scorecard for R&D performance measurement // *R&D Management*. – 2004. – № 3. – P. 229–238; Poh K. L., Ang B. W., Bai F. A comparative analysis of R&D project evaluation methods // *R&D Management*. – 2001. –

нических и технологических ресурсов по времени и денежным средствам³⁷; отрасль деятельности³⁸.

В России с 1939 года в основе оценки экономической эффективности согласно работам российского экономиста В.В. Новожилова лежит измерение затрат и результатов³⁹. Академиком Л.В. Канторовичем предложены современные принципы измерения затрат и результатов⁴⁰, адаптированные в российских условиях, для оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом фактора времени, различных субъектов инвестиционной деятельности и расчета потребности в оборотном капитале⁴¹. Известно, что все показатели эффективности представляют собой отношение результата к затратам или к ресурсам, обеспечивающим этот результат.

Эффективность инновационной деятельности компании определяется не только ее капитализацией или доходностью, но и положением среди конкурентов, качеством выпускаемой продукции, уровнем технологичности, компетенцией персонала и т.д. Учеными Института индустриальных исследований США предложены 33 критерия оценки эффективности инновационных проектов, отражающие влияние инноваций на изменение стоимости и рост компании с целью анализа экономической перспективы и выявления недостатков в организации инновационного процесса⁴². Однако проведенный нами экспертный опрос руководителей инновационного бизнеса показал, что из 33 базовых показателей эффективности инновационных проектов актуальными в российской практике на современном этапе можно считать только восемь. Эти показатели в ранжированном экспертами порядке представлены нами в табл.1, к ним были отнесены: финансовый возврат, включая долю продаж новых продуктов, снижение себестоимости, доход и возврат инвестиций; планируемая стоимость инновационного проекта, включая планируемые объем продаж и доходов; применение

№ 1. – P. 63–76; Sandstrom J., Toivanen J. The problem of managing product development engineers: can the balanced scorecard be an answer? // International Journal of Production Economics. – 2002. – P. 79–90.

³⁷ Kerksen-van Drongelen I. C., Bilderbeek J. Op cit.

³⁸ Op cit.

³⁹ Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М.: Экономика, 1967.

⁴⁰ Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. – М.: Изд-во АН СССР, 1960. – 347 с.

⁴¹ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2000. – 422 с.

⁴² Tipping J.W., Zeffren E., Fusfeld A.R. Assessing the value of your technology // Research Technology Management. – 1995. – № 5. – P. 22–39.

контролируемой поэтапной системы реализации проекта; доля рынка новой продукции; время реализации проекта; потребительская оценка; рентабельность по валовой прибыли; уровень собственного финансирования инноваций.

Таблица 1

Критерии эффективности инновационных проектов с позиции предпринимателей

№	Показатель	Определение
1.	Финансовый возврат (<i>Financial return</i>):	
1.1.	Коэффициент продаж новых продуктов (<i>New Sales Ratio-NSR</i>)	Доля объема продаж новых товаров определяется как отношение выручки от продаж в <i>i</i> -м году от объема выпуска новых товаров, введенных на рынок с (<i>i-j</i>)-го по (<i>i-L</i>)-й годы к общей выручке от продажи в <i>i</i> -м году: $NSR = \left(\frac{1}{Sales}\right) \times \sum_{N=i-L}^{N=i} (NP Sales),$ где <i>NP Sales</i> – выручка от продаж в <i>i</i> -м году от новых продуктов, введенных на рынок в <i>N</i> -м году; <i>Sales</i> – общий объем выручки от продаж в <i>i</i> -м году.
1.2.	Коэффициент снижения себестоимости (<i>Cost Savings Ratio-CSR</i>)	Отношение снижения себестоимости товара, проданного в <i>i</i> -м году, вследствие усовершенствования производственного процесса или введения новой продукции, произведенных в годах с (<i>i-k</i>)-го по (<i>i-L</i>)-й к среднему показателю валовой прибыли в <i>i</i> -м году: $CSR = \left(\frac{1}{GP}\right) \times \sum_{N=i-L}^{N=i} (CG Savings),$ где: <i>CG Savings</i> – снижение себестоимости товара, проданного в <i>i</i> -м году, вследствие усовершенствования производственного процесса или замены продукции, произведенных в год <i>N</i> ; <i>GP</i> – средний показатель валовой прибыли подразделения компании в

№	Показатель	Определение
		<i>i</i> -м году.
1.3.	Доход от инноваций (<i>R&D Yield</i>)	Доля валовой прибыли (<i>gross profit – GP</i>) от продажи новых и усовершенствованных товаров (<i>new products – NP</i>), а также от снижения себестоимости товаров вследствие использования нового и усовершенствованного производственного процесса или новых рецептур (<i>lower cost of goods – CR</i>). $R\&D\ Yield = NP + CR$, где $NP = GP \times NSR$ $CR = GP \times CSR$, или $R\&D\ Yield = GP(NSR + CSR)$.
1.4.	Возврат от инноваций (<i>R&D Return</i>)	Отношение доходов от инноваций к инвестициям в них $R\&D\ Return = \frac{R\&D\ Yield}{R\&D\ Effort} = \frac{\left(\frac{GP}{Sales}\right) \times (NSR + CSR)}{RI}$, где <i>R&D Effort</i> – ежегодные расходы на НИОКР. $RI = R\&D\ Intensity = \frac{R\&D\ Effort_i}{Sales_i}$, где где <i>R&D Intensity</i> – интенсивность НИОКР.
2.	Планируемая стоимость реализуемых инновационных проектов (<i>Projected value of the R&D pipeline</i>)	
2.1.	Планируемый объем продаж новых технологий и продуктов (<i>Projected Sales Value from Pipeline</i>)	Доля будущего объема продаж, полученных от результатов инновационных проектов, по годам с учетом вероятности достижения цели по каждому проекту.
2.2.	Планируемый доход от иннова-	Доля будущих чистых доходов (и/или возврата) по годам от реализованных иннова-

№	Показатель	Определение
	ционных проектов (<i>Projected Income Value from Pipeline</i>)	ционных проектов с учетом показателей чистой приведенной стоимости (<i>NPV</i>) в соответствии с вероятностью достижения цели по каждому проекту.
3.	Применение поэтапной системы реализации проекта с точками его контроля (<i>Use of project milestone system</i>) (<i>PI, IB</i>)	Доля инновационных проектов в общем портфеле проектов, имеющая систему структурированного управления проектами путем выделения основных этапов проекта и реперных точек контроля между ними.
4.	Доля рынка (<i>Market share</i>)	Доля отраслевого рынка в различных аспектах
5.	Время реализации проекта (<i>Project Management Cycle Time</i>)	Время от начала реализации конкретного проекта до начала коммерческой продажи продукта.
6.	Потребительская оценка (<i>Customer or Consumer Evaluation</i>)	Относительное качество нового продукта по оценкам клиентов или потребителей в сравнении с товаром конкурентов.
7.	Рентабельность по валовой прибыли (<i>Gross profit margin</i>)	Валовая прибыль как чистый объем продаж за вычетом себестоимости проданных товаров.
8.	Уровень собственного финансирования инноваций, %	Доля (или процент) бюджета инновационных проектов от собственных источников компании.

Источник: Tipping J.W., Zeffren E., Fusfeld A.R. Assessing the value of your technology // Research Technology Management. – 1995. – № 5. – P. 22–39.

3. КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Эффективному взаимодействию инвестиционного капитала и перспективных инновационных проектов сопутствует проблема превентивной и текущей оценки их результативности. Несмотря на традиционное мнение в обществе о том, что случай и удача определяют успех инноваций, зарубежными учеными с 1979–1981 годов развивается теория о существовании ключевых факторов успешности реализации инноваций, зависящих от уклада национальной экономики, уникальных региональных особенностей и уровня экономического развития страны. Теория, предложенная Р. Купером, Э. Кляйншмидтом и С. Эджемтом, позволила идентифицировать около 75 факторов успеха инноваций, благодаря которым можно определить, что именно препятствует и способствует росту инновационного бизнеса в каждой стране, и была применена при изучении успешности разработок новых продуктов в различных странах: в канадских компаниях⁴³, в Скандинавии и США⁴⁴, в Великобритании⁴⁵, в Австралии⁴⁶, в Китае⁴⁷, в Испании⁴⁸, в Южной Корее⁴⁹, в Германии и Японии⁵⁰. Одни и те же факторы могут оказывать положительное влияние на разработку новых продуктов в одной

⁴³ Cooper R.G, Kleinschmidt E.J. Winning Businesses in Product Development: The Critical Success Factors/ Research – Technology Management. – 1996. – № 4. – P. 18–29.

⁴⁴ Souder W.E., Janssen S.A. Management practices influencing new product success and failure in the United States and Scandinavia: a cross-cultural comparative study// Journal of Product Innovation Management. – 1999. – № 2. – P. 183–203.

⁴⁵ Balbontin A., Yazdani B., Cooper R., Souder W.E. New product development success factors in American and British firms // International Journal of Technology Management. – 1999. – № 3. – P. 259–280.

⁴⁶ Dwyer L., Mellor R. Organizational Environment, New Product Process Activities, and Project Outcomes // Journal of Product Innovation Management. – 1991. – № 1. – P. 39–48.

⁴⁷ Farley J.U., Lehmann D.R. Cross-national «laws» and differences in market response // Management Science. – 1994. – № 1. – P. 111–122; Ren L., Krabbendam K., Weerd-Nederhof P. de Innovation practices success in China: the use of innovation mechanisms in Chinese SOEs // Journal of Technology Management in China. – 2006. – № 1. – P. 76–91.

⁴⁸ Sanchez A.M., Elola L.N. Product innovation management in Spain // Journal of Product Innovation Management. – 1991. – № 1. – P. 49–56.

⁴⁹ Mishra S., Kim D., Lee D.H. Factors Affecting New Product Success: Cross-Country Comparisons // Journal of Product Innovation Management. – 1996. – № 6. – P. 530–550.

⁵⁰ Херстатт К., Стоксторм К., Нагахира А. Процесс РИП и планирование в японских машиностроительных компаниях / В кн. [Управление технологией и инновациями в Японии: Сборник статей / Пер. с англ. – М.: Волтерс Клувер, 2009. 512 с.] – С. 305–326; Херстатт К., Ферворн Б., Нагахира А. Снижение степени неопределенности в период нечеткой фронтальной деятельности – сравнительный анализ инновационных проектов японских и немецких компаний / [Там же] – С. 401–429.

стране и крайне отрицательное влияние в другой – как новизна рекламы, полезная для Канады и вредная в Южной Корее. В отличие от большинства стран в Китае новизна технологического процесса стимулирует инновации. В Японии наиболее значимо достижение высокого качества новых продуктов даже за счет увеличения временных затрат на их разработку, в то время как в Германии приоритетна своевременность выполнения проекта, даже несмотря на повышение стоимости. Результатом зарубежных исследований в этом направлении стала разработка скоринговых моделей для количественной оценки вероятности успеха инновационных проектов на протяжении всего инновационного процесса, позволяющая мотивировать решения о принятии проекта к реализации, его продолжении, приостановлении или прекращении. Первая скоринговая модель NewProd была предложена Р. Купером для Северной Америки, а впоследствии распространение получили корпоративные или отраслевые модели, как Galileo телекоммуникационной корпорации Nortel. Такие модели также эффективно применяются в автомобилестроении Германии и Японии, причем накапливаемый успешный специфический отраслевой опыт ведет к повышению достоверности прогнозирования результативности новых проектов. Теория «успешности инноваций» базируется на аккумуляровании лучшей международной инновационной практики и мультипликации положительного опыта.

«Успешность» инновационных проектов можно трактовать как достижимость инвестором желаемых результатов инновационного процесса⁵¹. Коммерческая успешность инновационных проектов оценивается как вероятность достижения нормы прибыли, превышающей доступную прибыль от сопоставимых неинновационных проектов⁵². Как для новых инновационных компаний, так и для крупных корпораций особенно важно обоснованно оценить коммерческую перспективу своей инновационной деятельности, что позволит сформировать стратегию реализации проекта и снизить риски.

Согласно анализу международной патентной деятельности только менее 10% из поступивших идей могут претендовать на получение патента, из которых потенциалом минимальной коммерческой ценности обладают всего 5–10% полученных патентов⁵³. Анализ зарубежных

⁵¹ Андреев В.А. Ключевые факторы успешности российских инновационных проектов в реальном секторе экономики // Вопросы экономики, 2010, № 11. с. 42.

⁵² Mansfield E., Wagner S. organizational and Strategic Factors Associated with Probabilities of Success in Industrial R&D // The Journal of Business. – 1975, № 2. – P. 179–198.

⁵³ Innovation and its enemies // The Economist. – January 14th, 2006. – P. 67.

исследований экономической эффективности промышленных инновационных проектов выявил коммерческую успешность в среднем 0,04% от количества представленных творческих идей⁵⁴. По оценке с момента запуска разработок в полномасштабное производство и выхода на рынок доля коммерчески успешных инновационных проектов составляла в 1992 году для Японии – 60%, а для Великобритании – 54%⁵⁵; в США в 1968 году – 67%, а к 2004 году – 59%⁵⁶. Традиционно доля успешных инновационных проектов на стадии коммерческой реализации стабильно находится в диапазоне 40–65%, не увеличиваясь с течением времени, несмотря на совершенствование инновационных процессов.

Г. Стивенсом и Дж. Берли установлена закономерность влияния этапа инновационного процесса на коммерческую успешность промышленных инноваций, так как для большинства отраслей характерно универсальное соотношение количества проектов, преодолевших предыдущий этап, в абсолютном и процентном выражении⁵⁷ (рис. 1). Эту закономерность можно проиллюстрировать следующим образом: из 3000 творческих идей (1-й этап инновационного проекта) формируются около 300 концептуальных идей для проведения экспериментов или подачи патентной заявки (2-й этап). Из них примерно 125 направляются на предварительную техническую проработку, получение патента, маркетинговый анализ и технико-экономическое обоснование (3-й этап). Из 125 экспериментальных исследований около 9 превращаются в крупные опытно-конструкторские проекты, требующие значительного расхода ресурсов для разработок, анализа рынка, детальной экономической оценки проекта (4-й этап). 4 из них становятся базовыми инновационными проектами с определенными характеристиками нового продукта, конкурентным преимуществом, пробным маркетингом и промышленной апробацией (5-й этап). Из 4 базовых инновационных проектов только 1,7 проекта направляются для запуска в производство в полном объеме и для продаж при освоении рынков (6-й этап). Из 1,7

⁵⁴ Booz, Allen & Hamilton. *New Products Management for the 1980s*. – New York: Booz, Allen & Hamilton, Inc, 1982; Hopkins D.S. *New Product Winners and Losers*. Report 773. New York. – New York: The Conference Board, Inc. – 1980. – P. 1–34.

⁵⁵ Edgett S., Shipley D., Forbes G. *Japanese and British Companies Compared: Contributing Factors to Success and Failure in NPD* // *Journal of Product Innovation Management*. – 1992, – № 1. – P. 7.

⁵⁶ Barczak G., Griffin A., Kahn K.B. *Perspective: Trends and Drivers of Success in NPD Practices: Results of the 2003 PDMA Best Practices Study* // *Journal of Product Innovation Management*. – 2009. – № 1. – P. 3–23.

⁵⁷ Stevens G.A., Burley J. *3000 Raw Ideas = 1 Commercial Success!* // *Research – Technology Management*. – 1997. – № 3. – P. 16–27.

коммерчески реализуемых инновационных проектов в среднем, как правило, только один проект (59%) приносит ожидаемый экономический результат (7-й этап). Таким образом, оценка успешности или неудачи инновационного проекта адекватна только при уточнении исходного этапа инновационного процесса, поскольку верны оба из утверждений: «60% инновационных проектов успешны» с этапа коммерческой реализации и «99,7% представленных идей терпят неудачу» с этапа представления идеи.

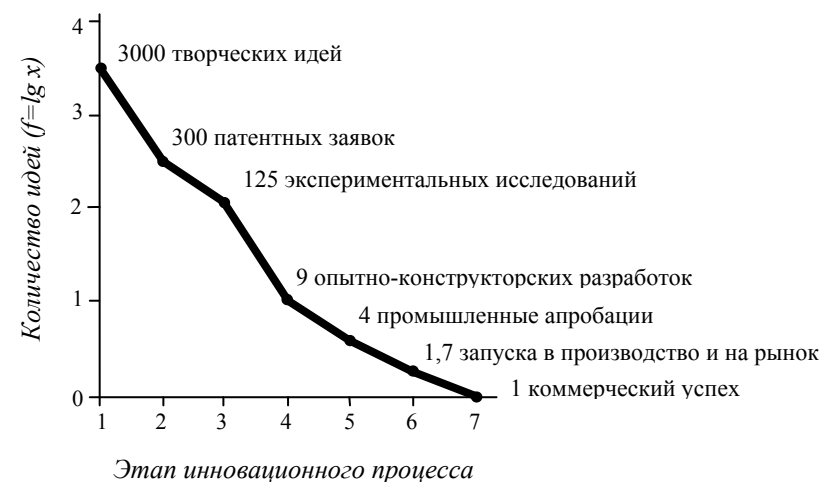


Рис. 1. Универсальная кривая успешности

Источник: Stevens G.A., Burley J. *3000 Raw Ideas = 1 Commercial Success!* // *Research – Technology Management*. – 1997. – Vol. 40. – № 3. – P. 16–27.

Ведущими зарубежными экономистами исследованы различные факторы успешности инноваций, к наиболее важным из которых можно отнести: поиск рыночной ниши с меньшей конкуренцией, менее удовлетворенными покупателями и с менее динамичной частотой смены товаров; анализ привлекательности и емкости рынка; интенсивный предварительный технико-экономический анализ; детализацию концепции продукта по комплексу свойств и позиционированию товара; конкурентное превосходство; соответствие нового продукта возможностям и стратегии фирмы; доступность финансовых и кадровых ресурсов; поэтапную организационную структуру инновационного процесса; поддержку инноваций руководством компании; координацию между разработчиками, производственниками и маркетологами; уско-

рение выхода товара на рынок без ущерба качеству⁵⁸. Все факторы, обуславливающие успех инноваций, могут быть разделены на факторы среды, в которой реализуется инновационный проект, и на контролируемые компанией факторы инновационного процесса. Согласно теории Р. Купера, закономерности успешности промышленных инноваций в большей степени отражены в различиях между реализацией проектов, оправдавших и не оправдавших ожидания предпринимателей.

Для формализации инновационного процесса был проведен опрос информированных руководителей инновационных компаний по разработанной нами анкете, содержащей 89 параметров описания проекта и требующей как письменных экспертных оценок по десятибалльной шкале, так и устных комментариев в ходе личного интервью. Совместно с инновационным бюро «Эксперт» нам удалось получить информацию, отличающуюся высокой степенью конфиденциальности, о стратегии реализации инновационных проектов, результативности деятельности и возникающих проблемах. Нами были изучены 168 инновационных проектов, из них 98 успешных и 70 неуспешных, благодаря поддержке исследования ведущими российскими инновационными компаниями из различных отраслей, таких, как: промышленное оборудование (20%), электроника (13%), компьютеры (11%), энергетика (10%), медицина (9%), телекоммуникации (7%), биотехнологии (5%), химические материалы (5%) и др., а также из различных регионов, в том числе из Москвы (41%), Санкт-Петербурга, Новосибирска, Московской, Брянской, Тульской, Свердловской, Нижегородской, Ростовской, Калужской областей, Перми, Тюмени, Майкопа и других городов России. 51% исследуемых инновационных компаний имели меньше 50 сотрудников, а 28% из них – более 250. У 36,7% компаний доля инновационной продукции в выручке превысила 80%. У 32,4% исследуемых инновационных компаний годовая выручка была выше 250 млн руб. Различные условия хозяйствования крупнейших отечественных корпораций по сравнению с малыми и средними инновацион-

⁵⁸ Calantone R. J., Chan K., Cui A.S. Decomposing Product Innovativeness and Its Effects on New Product Success // *Journal of Product Innovation Management*. 2006. № 5. – P. 393–407; Grimpe C. Successful Product Development after Firm Acquisitions: The Role of Research and Development // *Journal of Product Innovation Management*. – 2007. – № 6. – P. 614–628; Johne A., Snelson P. Success factors in product innovation: A selective review of the literature // *Journal of Product Innovation Management*. – 1988. – № 2. – P. 114–128; Lynn G.S., Mazzuca M., Morone J.G., Paulson A.S. Learning is the Critical Success Factor in Developing Truly New Products // *Research – Technology Management*. – 1998. – № 3. – P. 45–51; Pinto J. K., Slevin D.P. Critical Success Factors in R&D Projects // *Research – Technology Management*. – 1989. – № 1. – P. 31–36.

ными предприятиями⁵⁹ предполагают существование особенностей в реализации ими инновационных процессов.

Оценка успешности инноваций должна базироваться на определенных разумных критериях, без которых даже реальные достижения могут быть истолкованы как неудача. К фундаментальным показателям успешности на уровне инновационной компании можно отнести прибыльность и влияние на бизнес. Поэтому для проводимого нами эмпирического исследования инновационных проектов в реальном секторе экономики России в качестве критериев успешности инновационной деятельности на уровне предприятия были выбраны: величина прибыли, величина спроса, объем сбыта, цена единицы продукции и конкурентные преимущества.

Об эффективности инвестиций в инновации свидетельствует их окупаемость, зависящая от скорости реализации проектов и способности уложиться в планируемый бюджет. В России средняя продолжительность инновационных проектов до точки безубыточности составила 20 месяцев (при медиане выборки – 1 год), а 51% исследуемых нами проектов достигли самоокупаемости за период до года, что соответствует лучшей мировой практике⁶⁰. Доля инновационных проектов, вписавшихся в бюджет, за рубежом превышает 43%, а в России составила около 40%, при этом еще 18% из исследуемых инновационных проектов достигли сокращения планируемых затрат⁶¹. Но для завершения 42% российских инновационных проектов потребовалось дополнительное финансирование, причем превышение над планируемыми расходами составляло от 10 до 300%. 22% от всех исследуемых проектов, как успешных, так и неуспешных, превзошли ожидания предпринимателей по прибыли, а 41% проектов им соответствовали. Реальный возврат на вложенные инвестиции в российские инновационные проекты составил в среднем 3,4–7,9 раз. Можно сделать вывод, что по способности вписаться в планируемые сроки, бюджет и обеспечить прибыль инновационных проектов лидеры российского инновационного секто-

⁵⁹ Компании были подразделены на группу малых – до 49 сотрудников, средних – от 50 до 249 и крупных – от 250 работников в соответствии с принятой европейской методикой, где группа малых и средних предприятий (SMEs) имеет численность сотрудников до 249 чел.: [Innovation in Firms. A microeconomic perspective. – Paris: OECD Publishing, – 2009. – P. 194, 204].

⁶⁰ Cooper R. G., Edgett S. J., Kleinschmidt E.J. Benchmarking Best NPD Practices // *Research – Technology Management*. – 2004. – № 1. – P. 31–43; № 3. – P. 50–60; № 6. – P. 43–55.

⁶¹ Barczak G., Griffin A., Kahn K.B. Perspective: Trends and Drivers of Success in NPD Practices: Results of the 2003 PDMA Best Practices Study // *Journal of Product Innovation Management*. – 2009. – № 1. – P. 3–23.

ра экономики не уступают лучшей практике мировой инновационной индустрии.

Статистическая обработка данных была проведена с использованием программ Excel, Statistica и собственных разработок. Для выявления связи между результатом проекта и факторами применялся корреляционный анализ, позволяющий через коэффициент корреляции отобразить степень линейной зависимости между двумя переменными. В связи с тем, что исследуемый результат проекта – успешность – был представлен в дихотомической шкале (0 или 1), то в качестве коэффициента корреляции использовался коэффициент бисериальной корреляции Пирсона. При представлении результатов исследования нами были выделены значимые коэффициенты корреляции для всех предприятий, для корпораций и группы малых и средних предприятий (табл. 2).

Таблица 2

**Ключевые факторы коммерческой успешности
инновационных проектов в России**

№ п/п	Факторы инновационной среды	Коэффициент корреляции фактора с успешностью		
		Все	Крупные	МСП
1.	Соответствие фактического объема производства первоначально планируемому	0,447**	0,570**	0,389**
2.	Конкурентные преимущества нового продукта по совокупности всех показателей	0,394**	0,311*	0,434**
3.	Восприятие топ-менеджментом степени риска до запуска проекта	0,384**	0,321*	0,411**
4.	Высокое качество	0,361**	0,360**	0,368**
5.	Рост рынка	0,344**	0,192	0,415**
6.	Знание о размерах рынка	0,301**	0,344*	0,285**
7.	Лучшее удовлетворение потребностей потребителя, чем у конкурентов	0,299**	0,082	0,397**

№ п/п	Факторы инновационной среды	Коэффициент корреляции фактора с успешностью		
		Все	Крупные	МСП
8.	Уверенность топ-менеджмента в успехе продукта до запуска проекта	0,292**	0,356**	0,270**
9.	Степень удовлетворенности продуктами конкурента	-0,287**	-0,165	-0,344**
10.	Наличие адресной рекламы для отдельных категорий потребителей	0,283**	0,132	0,342**
11.	Существование доминирующего конкурента	-0,277**	-0,141	-0,352**
12.	Сокращение затрат потребителя	0,275**	0,206	0,301**
13.	Степень рыночной неопределенности	-0,272**	-0,396**	-0,224*
14.	Знание о поведении покупателя	0,265**	0,382**	0,222*
15.	Конкурентоспособность на внешнем рынке	0,260**	0,206	0,283**
16.	Количество конкурентов	-0,249**	-0,083	-0,330**
17.	Степень технологической новизны продукта	0,237**	0,185	0,262**
18.	Интенсивность ценовой конкуренции	-0,233*	-0,047	-0,321**
19.	Повышенная надежность	0,221**	0,109	0,273**
20.	Знание об общих и детальных потребностях потребителей	0,219**	0,250	0,210*
21.	Интенсивность конкуренции	-0,210**	-0,105	-0,255**
22.	Наличие уникальных признаков, свойств и функций продукта	0,210**	-0,059	0,309**
23.	Знание о продукции и стратегии конкурентов	0,208**	0,296*	0,173
24.	Уровень коммуникации между исследователями, производителями и маркетологами	0,199**	0,317*	0,146

№ п/п	Факторы инновационной среды	Коэффициент корреляции фактора с успешностью		
		Все	Крупные	МСП
25.	Степень новизны продукта для линейки компании	0,198*	0,090	0,246**
26.	Знание о ценовой чувствительности клиента	0,195*	0,334*	0,147
27.	Технологическая неопределенность проекта	-0,195*	-0,189	-0,200*
28.	Степень новизны продукта для данной отрасли в России	0,182*	-0,006	0,264**
29.	Наличие команды менеджеров	0,176*	0,228	0,165
30.	Предварительная оценка технической реализуемости проекта	0,173*	0,214	0,152
31.	Расчет предполагаемых издержек производства	0,170*	0,227	0,136
32.	Предварительная оценка рынка	0,165*	0,055	0,213*
33.	Недостаток опыта реализации инновационных проектов у менеджмента	-0,163	-0,130	-0,175
34.	Мощность рекламной кампании по продвижению данного продукта	0,159*	0,177	0,159
35.	Степень способности к продаже продукта и наличие отдела сбыта	0,158*	0,150	0,156
36.	Степень новизны производственного процесса	0,156*	0,158	0,155
37.	Степень разнообразия продуктов	-0,144	-0,016	-0,208*
38.	Степень лояльности к продуктам конкурентов	-0,139	-0,028	-0,194*
39.	Степень новизны продукта для мира	0,114	-0,068	0,194*

* – корреляция значима на уровне 0,05; ** – корреляция значима на уровне 0,01.

Источник: данные автора и инновационного бюро «Эксперт», расчеты автора

Как показывают результаты корреляционного анализа, рост и коммерческая успешность инновационного бизнеса в России в первую очередь зависят от конкурентных преимуществ разрабатываемого продукта и его высокого качества. Информационная осведомленность компании о размерах рынка, о степени удовлетворенности продукцией конкурентов, о поведении покупателей, о продукции и стратегии конкурентов, а также рост рынка увеличивают вероятность успешности инновационных проектов благодаря снижению рыночной неопределенности проекта и адресной рекламе для отдельных категорий потребителей. Восприятие руководством компании степени риска и уверенность в успехе должны лежать в основе принятия решения о запуске проекта для его успешного завершения. Доминирующей проблемой инновационного сектора экономики России как для крупных корпораций, так и для новых компаний является сложность достижения планируемого полномасштабного выпуска инновационной продукции, что может быть связано как с недостаточностью современной производственной базы, так и с недостаточностью ресурсов на этапе расширения производства. Именно на этапе расширения производства инновационной продукции руководителями большинства инновационных компаний отмечена целесообразность привлечения дополнительных ресурсов для повышения доходности проекта, и прежде всего в форме финансирования, маркетинга, личных связей и компетентных специалистов (табл. 3).

Существует мнение, что «единственный эффективный метод оценки инновационных проектов – это исчерпывающий список ключевых факторов успеха в каждой функциональной области, определение их относительной важности и оценки каждой идеи по всем факторам»⁶², поэтому выявленный нами перечень решающих факторов успешности инноваций в России поможет менеджерам лучше расставлять стратегические приоритеты, делать более информативные оценки текущего состояния и потенциальной успешности своих проектов. Идентификация и понимание факторов, стимулирующих успешность инновационных проектов, лежат в основе формирования эффективных действий и создания инструментов системного контроля помимо интуиции и прошлого опыта, а также позволяют достоверно и обоснованно оценить проблемы и пути совершенствования инновационной деятельности в стране.

⁶² Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. – 2-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – С. 400.

Таблица 3

Виды дополнительных ресурсов, влияющих на повышение
коммерческой успешности инновационных проектов

Процент компаний, нуждающихся в поддержке		Форма ожидаемой поддержки											Всего по этапу:	
		Финансирование	Специалисты	Тех. ресурс	Промышл. опыт	Маркетинг	Опыт продаж	Патентование	Юр. услуги	Безопасность	Лоббизм	Личные связи		Другое
Этапы инновационного процесса	Разработка концепции	11	28	8	26	41	36	13	16	8	24	32	5	63
	Разработка бизнес-плана	15	37	5	19	45	35	11	16	8	22	22	2	60
	Выполнение проекта	46	50	38	31	28	21	18	14	17	32	30	4	69
	Создание образцов	40	39	46	37	27	22	20	23	17	26	31	6	72
	Расширение производства	60	45	40	39	58	51	17	22	24	54	61	6	79
Всего по форме поддержки:		76	68	57	57	74	29	34	39	33	65	69	8	

Источник: данные и расчеты автора

4. МНОГОФАКТОРНЫЕ РЕГРЕССИОННЫЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ УСПЕШНОСТИ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Проведенный нами корреляционный анализ факторов, обуславливающих экономическую результативность инноваций, лежит в основе создания модели обоснованного прогнозирования вероятности коммерческой успешности инноваций благодаря обобщенному опыту лидирующих российских инновационных компаний. Практическая значимость превентивной оценки инновационных проектов заключается в сокращении финансовых рисков и повышении экономической эффективности инноваций.

Для выполнения регрессионного анализа в качестве основных моделей прогнозирования вероятности коммерческой успешности нами были взяты линейная и бинарная логистическая регрессии. При пря-

мом использовании линейной регрессии прогнозируемые значения могут принимать значения меньше 0 (соответствует неудаче проекта) или больше 1 (коммерческий успех), что противоречит логике. Поэтому интерпретация линейной регрессии требует более адекватной пороговой модели, например, если результат регрессионной модели больше 0,5, то проект считается успешным, в противном случае проект признается неудачным. Применение логистической модели позволяет непосредственно трактовать рассчитанное значение как вероятность наступления положительного эффекта, так как результат имеет непрерывное распределение между значением 0 и 1.

Как известно, все регрессионные модели записываются в виде:

$$\hat{y} = F(x_1, x_2, \dots, x_k), \text{ где:} \quad (1)$$

\hat{y} – прогнозируемое значение зависимой переменной;

x_1, x_2, \dots, x_k – прогнозирующие переменные, называемые предикторами;

k – общее количество предикторов в модели.

Для линейной регрессионной модели функция (1) имеет следующий вид:

$$\hat{y} = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_kx_k \quad (2)$$

Лучшую линейную модель определяли по максимальному значению множественного адаптированного коэффициента детерминации (3):

$$\widehat{R}^2 = 1 - \frac{n-1}{n-k-1} (1 - R^2), \text{ где:} \quad (3)$$

n – количество измерений,

k – количество предикторов в модели,

R^2 – множественный коэффициент детерминации.

Лучшую логистическую модель оценивали по минимальному значению критерия Акаике (4):

$$AIC = -2 \ln(L_{max}) + k \quad (4)$$

В данной работе *точность прогнозирования* модели *acc* вычислялась как:

$$acc = \frac{TP+TN}{Total}, \text{ где:} \quad (5)$$

TP – число истинно прогнозируемых положительных результатов;

TN – число истинно прогнозируемых отрицательных результатов;

$Total$ – число всех испытаний (прогнозов).

Для исследования была представлена выборка из 168 проектов, оцениваемых по 89 факторам, разделяемая случайным образом на две,

одна из которых рассматривалась в качестве определяющей для подбора параметров регрессионных моделей, а другая – в качестве тестовой. Выбор оптимальной модели для каждого типа регрессии производился методом Монте-Карло с учетом (3) – (5).

Сводные результаты оптимальной линейной регрессионной модели для всех инновационных проектов с точностью прогнозирования по определяющей выборке, равной 0,82, и по тестовой выборке, равной 0,82, представлены в формуле (6):

$$\hat{y} = 0,062x_1 + 0,047x_3 + 0,015x_5 + 0,021x_{11} + 0,011x_{12} - 0,036x_{13} + 0,028x_{14} + 0,019x_{15} - 0,017x_{21} - 0,01x_{26} - 0,064, \quad (6)$$

где индекс переменной соответствует порядковому номеру соответствующего фактора инновационной среды в табл. 1. Коэффициенты при переменных линейной модели показывают: на сколько изменится результат, если переменная изменится на единицу.

Оптимальная линейная регрессионная модель для инновационных проектов, реализуемых крупными компаниями с точностью прогнозирования по определяющей выборке, равной 0,862, и по тестовой выборке, равной 0,706, представлена в формуле (7):

$$\hat{y} = 0,081x_1 + 0,029x_8 + 0,05x_{23} - 0,501. \quad (7)$$

Оптимальная линейная регрессионная модель для инновационных проектов, реализуемых малыми и средними компаниями с точностью прогнозирования по определяющей выборке, равной 0,859, и по тестовой выборке, равной 0,860, представлена в формуле (8):

$$\hat{y} = 0,075x_1 + 0,031x_3 + 0,068x_5 - 0,024x_{11} - 0,046x_{16} - 0,02x_{17} + 0,01x_{19} + 0,009x_{22} - 0,023x_{27} + 0,011. \quad (8)$$

Сводные результаты оптимальной логистической регрессионной модели для всех инновационных проектов с точностью прогнозирования по определяющей выборке, равной 0,862, и по тестовой выборке, равной 0,862, представлены в формуле (9):

$$\hat{y} = 0,543x_1 + 0,479x_3 - 0,035x_9 - 0,222x_{11} - 0,384x_{13} + 0,179x_{15} - 0,174x_{16} - 0,088x_{18} + 0,122x_{23} + 0,112x_{25} + 0,146x_{30} + 0,066x_{31} - 0,033x_{35} - 0,042x_{36} - 4,576. \quad (9)$$

Оптимальная логистическая регрессионная модель для инновационных проектов, реализуемых крупными компаниями с точностью прогнозирования по определяющей выборке, равной 0,828, и по тестовой выборке, равной 0,706, представлена в формуле (10):

$$\hat{y} = 0,5x_1 + 0,31x_8 + 0,361x_{23} + 0,005x_{24}. \quad (10)$$

Оптимальная логистическая регрессионная модель для инновационных проектов, реализуемых малыми и средними компаниями с точностью прогнозирования по определяющей, равной 0,823, и по тестовой выборке, равной 0,822, представлена в нижеследующей формуле:

$$\hat{y} = 0,59x_1 + 0,7x_3 + 0,65x_5 + 0,236x_{14} + 0,258x_{15} - 0,467x_{20} - 0,563x_{21} - 7,092.$$

Логистическая и линейная регрессионные модели достаточно близки по числу переменных и по высокой точности прогнозирования, поэтому обе могут быть рекомендованы для превентивной количественной оценки вероятности ожидаемой коммерческой успешности инновационных проектов. Распределение численных результатов логистической регрессионной модели в интервале от 0 до 1 позволяет сразу получать количественную оценку вероятности коммерческой результативности инноваций, в то время как возможность достаточно простой интерпретации значимости факторов линейной модели способствует пониманию влияния каждого фактора инновационной среды на общий успех инноваций. Полученные регрессионные модели отражают взаимосвязь факторов инновационной среды и коммерческого результата разработок новых продуктов, аккумулируют положительный опыт российских лидирующих инновационных компаний в различных регионах и отраслях и могут применяться в реальном инновационном секторе экономики. Прогнозирующая способность моделей достаточно велика, поэтому целесообразно их использование как в качестве инструмента первоначальной оценки на стартовом этапе проекта, принятия решений по отбору разработок для реализации и формированию портфеля инновационных проектов, а также для анализа динамики потенциальной доходности проектов по этапам инновационного процесса. Для всех регрессионных моделей самым важным фактором для коммерческой успешности оказалась способность инновационной компании обеспечить планируемый объем производства нового продукта, а наибольшим отрицательным влиянием характеризуются факторы конкурентной среды. Дальнейшее усовершенствование многофакторных регрессионных моделей коммерческой результативности инновационных проектов предполагается осуществлять с целью уве-

личения их прогнозирующей способности путем продолжения систематизации опыта ведущих инновационных компаний в России, детализации факторов инновационной среды для инноваций различного уровня новизны и отраслевых особенностей.

Заключение

Проведенное эмпирическое исследование показало, что стабильно развивающиеся российские инновационные компании в различных отраслях по срокам выполнения и окупаемости инновационных проектов, по реальному возврату на вложенные инвестиции не уступают лидерам мировой инновационной экономики.

Тем не менее анализ зарубежных литературных источников свидетельствует, что возможность коммерческого применения творческого процесса изобретателей отсутствует в 99,7% случаев, а вероятность экономической успешности инновационных проектов с этапа внедрения разработок в производство составляет 40–65%. Поэтому превентивная и текущая количественная оценка вероятности достижения ожидаемой доходности проекта позволяет принимать обоснованные решения по отбору инновационных проектов и выбору стратегии их реализации, являясь важнейшим инструментом повышения их коммерческой успешности.

Выявленные ключевые факторы успешности реализации промышленных инноваций в России аккумулируют опыт ведущих компаний инновационного сектора экономики и определяют важнейшие аспекты повышения коммерческой результативности национальной экономики. Эмпирически установленные корреляционные и регрессионные зависимости между формализованным описанием инновационного проекта и его результативностью позволяют рассчитать вероятность успешности проектов с учетом уровня развития компании. В то же время выявленные факторы успешности лежат в основе создания модели достаточно простой количественной оценки инновационных проектов по разнородным критериям с возможностью интеграции субъективных и объективных данных в единую оценку и с учетом специфики компании. По количественной оценке потенциальной успешности инновационных проектов можно осуществлять объективный выбор конкретного проекта, оценивать его сильные и слабые стороны для подготовки рекомендаций по совершенствованию представленных разработок, формировать стратегию реализации, проводить поэтапный текущий анализ динамики вероятности успешности проекта для сокращения риска и повышения доходности. Сравнение инновационного проекта с

предшествующими, параллельно рассматриваемыми или эталонными проектами позволяет определить его относительную значимость и способствует рациональному формированию портфеля проектов. Обоснованный выбор направления капиталовложений и ограничение финансирования потенциально убыточных инновационных проектов благодаря предложенному подходу будут способствовать эффективности деятельности и росту инновационных компаний, лежащих в основе роста национальной экономики.

Библиографический список

1. Адамс Р., Бессант Дж., Фелпс Р. Системы измерения инноваций // Обзорное международное журнала менеджмента. – 2006. – № 1. – С. 21–47.
2. Аднер Р., Левинталь Д. Реальные опционы и реальные сделки // Обзорное академии менеджмента. – 2004. – № 1. – С. 120–126.
3. Анализ результативности фондов прямых инвестиций 2009. – Лондон: Преквин Лтд, 2009. – 362 с.
4. Андерсон Г., Маршалл Б., Уолес Р. Каково влияние законодательной защиты инвестора на возврат целевых капиталовложений? Взгляд из Европы // Журнал транснационального финансового менеджмента. – 2009. – № 4. – С. 291–305.
5. Андреев В.А. Ключевые факторы успешности российских инновационных проектов в реальном секторе экономики // Вопросы экономики, 2010. – № 11. – С. 41–61.
6. Багрий А.Н. Формирование системы управления инновационными проектами промышленного предприятия: Автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / М., 2007. – 23 с.
7. Балбонтин Э., Яздани Б., Купер Р., Саудер У. Факторы успешности разработки новых продуктов в американских и английских компаниях // Международное журнал технологии управления. – 1999. – № 3. – С. 259–280.
8. Барзак Г., Гриффин А., Кахн К. Перспектива: Тенденции и двигатели успеха в деятельности по разработке новых продуктов: Результаты изучения лучшей практики к 2003 году в американской Ассоциации по разработке и менеджменту товаров // Журнал управления инновационными продуктами. – 2009. – № 1. – С. 3–23.
9. Бремсер В., Барский Н. Использование систем сбалансированных показателей для оценки результативности НИОКР // Управление НИОКР. – 2004. – № 3. – С. 229–238.
10. Буз, Аллен и Гамильтон. Управление разработкой инновационных продуктов в 80-х. – Нью-Йорк: Буз, Аллен и Гамильтон, Инк., 1982.

11. Вохрл Р., Хузиг С., Даулинг М. Взаимодействие интенсивности НИОКР и возраста компании: эмпирические свидетельства роста высокотехнологических компаний на немецком фондовом рынке // Журнал управления высокотехнологичными исследованиями. – 2009. – № 1. – С. 1–86.
12. Граймп К. Успешность новых разработок после поглощения компании: Роль исследований и разработок // Журнал управления инновационными продуктами. – 2007. – № 6. – С. 614–628.
13. Гриффин А., Пэйдж П. Проект измерения успешности Ассоциации по разработке и менеджменту товаров: рекомендуемые показатели успеха и неудачи новых разработок // Журнал управления инновационными продуктами. – 1996. – № 13. – С. 478–496.
14. Гугелев А.В. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: Дашков и К^о, 2008. – 336 с.
15. Давила Т., Эпштейн М. Дж., Шелтон Р. Работающая инновация: Как управлять ею, измерять ее и извлекать из нее выгоду / Пер. с англ.; под науч. ред. Т.Ф. Козицкой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.
16. Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / Пер. с англ. С.Б. Ильина; под общ. ред. М.Б. Шифрина. – М.: Вершина, 2006. – 304 с.
17. Двир Л., Меллор Р. Организационная среда, инновационная деятельность и доходность проектов // Журнал управления инновационными продуктами. – 1991. – № 1. – С. 39–48.
18. Делль Эра К., Верганти Р. Проектно ориентированные лаборатории: организация и стратегия разработки радикальных инновационных проектов // Управление НИОКР. – 2009. – № 1. – С. 1–20.
19. Джон А., Снельсон П. Факторы успешности продуктовых инноваций: литературное обозрение // Журнал управления инновационными продуктами. – 1988. – № 2. – С. 114–128.
20. Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 400 с.
21. Инновации и их враги // Экономист. – Лондон. – 14 января 2006. – С. 64–67.
22. Инновации на предприятиях. Микроэкономические перспективы. – Париж: Изд-во ОСЭР, 2009. – 216 с.
23. Калантон Р., Чэн К., Куи А. Распределение инновационности продукта и эффектов от нее на успех новых продуктов // Журнал управления инновационными продуктами. – 2006. – № 5. – С. 393–407.
24. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. – М.: Изд-во АН СССР, 1960. – 347 с.

25. Керсен-ван Дронгелен И., Билдербик Дж. Оценка результативности НИОКР: больше чем выбор ряда показателей // Управление НИОКР. – 1999. – № 1. – С. 35–46.
26. Кузык Б.Н. Россия в цивилизационном измерении: фундаментальные основы стратегии инновационного развития. – М.: Ин-т экон. стратегий, 2008. – 864 с.
27. Купер Р. Инновационный процесс, руководство для управленческих решений // Журнал по управлению маркетингом. – 1988. – № 3. – С. 238–255.
28. Купер Р. Снижение фронтальной неопределенности и достижение успешности продуктов // Журнал «СМА». – 1997. – № 71. – С. 21–24.
29. Купер Р., Кляйншмидт Э. Достижение победы для бизнеса в разработке продуктов: Ключевые факторы успешности // Управление исследованиями и технологиями. – 1996. – № 4. – С. 18–29.
30. Купер Р., Эджет С., Кляйншмидт Э. Бенчмаркинг лучших практик НИОКР // Управление исследованиями и технологиями. – 2004. – № 1. – С. 31–43; № 3. – С. 50–60; № 6. – С. 43–55.
31. Ламбен Ж.Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2010. 720 с.
32. Лау Л. Источники долгосрочного экономического роста // В кн.: «Мозаика экономического роста» / Под ред. Л. Лау. – Стэнфорд: Изд-во университета Стэнфорда, 1996.
33. Линн Г., Маззука М., Морун Дж., Поулсон А. Изучение ключевых факторов успеха при разработке особенно новых продуктов // Управление исследованиями и технологиями. – 1998. – № 3. – С. 45–51.
34. Лоч К., Таппер С. Система инструментальной оценки стратегической результативности для прикладных исследований // Журнал управления инновационными продуктами. – 2002. – № 3. – С. 185–198.
35. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2000. – 422 с.
36. Мишра С., Ким Д., Ли Д. Факторы, определяющие успех новых продуктов: межнациональный сравнительный анализ // Журнал управления инновационными продуктами. – 1996. – № 6. – С. 530–550.
37. Мэнсфилд Э., Вагнер С. Организационные и стратегические факторы, определяющие вероятность успеха промышленных НИОКР // Журнал бизнеса. – 1975. – № 2. – С. 179–198.
38. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М.: Экономика, 1967.
39. Ньюман Дж. Создание высоко-результативной инновационной культуры // Управление исследованиями и технологиями. – 2009. – № 5. – С. 21–31.

40. О'Коннор Г., Равичандран Т., Робесон Д. Управление риском через изучение практики управления для успеха радикальных инноваций // Журнал управления высокотехнологичными исследованиями. – 2008. – № 1. – С. 70–82.
41. Паттерсон М. Инновации как система // Управление исследованиями и технологиями. – 2009. – № 5. – С. 42–51.
42. Пинто Дж., Слевин Д. Ключевые факторы успешности инновационных проектов // Управление исследованиями и технологиями. – 1989. – № 1. – С. 31–36.
43. Пирсон А., Никсон У., Керсен-ван Дронгелен И. НИОКР как бизнес – каковы последствия оценки результативности? // Управление НИОКР. – 2000. – № 4. – С. 355–366.
44. Пох К., Анж Б., Бэй Ф. Сравнительный анализ методов оценки инновационных проектов // Управление НИОКР. – 2001. – № 1. – С. 63–76.
45. Рен Л., Краббендам К., Вирд-Недерхоф П. де. Успешность инновационной практики в Китае: применение инновационных механизмов на китайских государственных предприятиях // Журнал управления технологиями в Китае. – 2006. № 1. – С. 76–91.
46. Сандстром Дж., Тойванен Дж. Проблема инженеров, управляющих разработкой продуктов: может ли дать ответ система сбалансированных показателей? // Международный журнал экономики производства. – 2002. – Вып. 78. – С. 79–90.
47. Санчез А., Элола Л. Менеджмент продуктовых инноваций в Испании // Журнал управления инновационными продуктами. – 1991. – № 1. – С. 49–56.
48. Саудер У., Дженсен С. Практики управления, влияющие на успех и неудачу новых продуктов в США и Скандинавии: сравнительный анализ // Журнал управления инновационными продуктами. – 1999. – № 2. – С. 183–203.
49. Солоу Р. Инвестирование и технический прогресс // В кн.: Эрроу К., Карлин С., Суппес П. Математические методы в социальных науках. – Стэнфорд: Изд-во ун-та Стэнфорда, 1960. – С. 89–104.
50. Стивенс Дж., Бурли Дж. 3000 творческих идей = 1 коммерческому успеху! // Управление исследованиями и технологиями. – 1997. – № 3. – С. 16–27.
51. Типпинг Дж., Зеффрен Э., Фусфилд А. Оценить стоимость вашей технологии // Управление исследованиями и технологиями. – 1995. – № 5. – С. 22–39.
52. Фаллах М., Лечлер Т. Глобальная результативность инноваций: стратегические вызовы транснациональным корпорациям // Журнал управления инжинирингом и технологиями. – 2008. – № 1–2. – С. 58–74.

53. Фарли Дж., Лехманн Д. Межнациональное законодательство и различия в откликах рынка // Наука управления. – 1994. – № 1. – С. 111–122.
54. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность: Учеб. пособие / 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 295 с.
55. Хайек Ф. фон. Судьбы либерализма в XX веке / Пер. с англ. Б. Пинскера. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Мысль, Социум, 2009. – 337 с.
56. Херстатт К., Стокстром К., Нагахира А. Процесс РНП и планирование в японских машиностроительных компаниях / В кн. [Управление технологией и инновациями в Японии: Сборник статей / Пер. с англ. под ред. Корнелиус Херстатт и др. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 512 с.] – С. 305–326.
57. Херстатт К., Ферворн Б., Нагахира А. Снижение степени неопределенности в период нечеткой фронтальной деятельности – сравнительный анализ инновационных проектов японских и немецких компаний [Управление технологией и инновациями в Японии: Сборник статей / Пер. с англ. под ред. Корнелиус Херстатт и др. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 512 с.] – С. 401–429.
58. Хопкинс Д. Победители и неудачники среди инновационных продуктов. Доклад 773. – Нью-Йорк, Конференция. – 1980. – С. 1–34.
59. Хэтчел А., Вэйл В. Теория «От концепции к знаниям»: первоначальные тезисы // Исследования в инжиниринговых проектах. – 2009. – № 4. – С. 181–192.
60. Чисса В., Фраттини Ф., Лаззаротти В., Манзини Р. Измерение результативности НИОКР: анализ взаимодействия между измеряемыми объектами, оценкой результативности и сопутствующими факторами // Управление НИОКР. – 2009. – № 5. – С. 488–519.
61. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
62. Эджет С., Шипли Д., Форбс Г. Сравнительный анализ японских и английских компаний: Факторы, содействующие успеху или неудаче разработок новых продуктов // Журнал управления инновационными продуктами. – 1992. – № 1. – С. 3–10.
63. Элмквист М., Ле Массон П. Стоимость «неудачных» инновационных проектов: первоначальная оценка базы для создания инновационных возможностей // Управление НИОКР. – 2009. – № 2. – С. 136–152.
64. Эндрю Д.П., Сиркин Г.Л. Возврат на инновации: Практик. рук. по управлению инновациями в бизнесе / Пер. с англ. С.С. Гуринович; науч. ред. И.В. Лазукова. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008. – 304 с.
65. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.

Bibliographical list

1. Adams R., Bessant J., Phelps R. Innovation management measurements // *International Journal of Management Reviews*. – 2006. – Vol.8. – № 1. – P. 21–47.
2. Adner R., Levinthal D. Real options and real tradeoffs // *Academy of Management Review*. – 2004. – Vol. 29. – № 1. – P. 120–126.
3. The 2009 Preqin Private Equity Performance Monitor. – London: Preqin Ltd, 2009. – 362 p.
4. Anderson H.D., Marshall B.R., Wales R. What is the relationship between investor protection legislation and target takeover returns? Evidence from Europe // *Journal of Multinational Financial Management*. – 2009. – Vol. 19. – № 4. – P. 291–305.
5. Andreev V. Critical Success Factors in Russian R&D Project in the Real Economy // *Economic questions*. – 2010. – № 11. – P. 41–61.
6. Bagriy A.N. Control system formation by innovative projects of the industrial enterprise: Autoreferat. – M., 2007. – 23 p.
7. Balbontin A., Yazdani B., Cooper R., Souder W.E. New product development success factors in American and British firms // *International Journal of Technology Management*. – 1999. – Vol.17. – № 3. – P. 259–280.
8. Barczak G., Griffin A., Kahn K.B. Perspective: Trends and Drivers of Success in NPD Practices: Results of the 2003 PDMA Best Practices Study // *Journal of Product Innovation Management*. – 2009. – Vol. 26. – № 1. – P. 3–23.
9. Booz, Allen & Hamilton. *New Products Management for the 1980s*. – New York: Booz, Allen & Hamilton, Inc, 1982.
10. Bremser W.G., Barsky N.P. Utilizing the balanced score card for R&D performance measurement // *R&D Management*. – 2004. – Vol. 34. – № 3. – P. 229–238.
11. Wohrl R., Husig S., Dowling M. The interaction of R&D intensity and firm age: Empirical evidence from technology-based growth companies in the German «Neuer Markt» // *The Journal of High Technology Management Research*. – 2009. – Vol. 20. – № 1. – P. 1–86.
12. Grimpe C. Successful Product Development after Firm Acquisitions: The Role of Research and Development // *Journal of Product Innovation Management*. – 2007. – Vol. 24. – № 6. – P. 614–628.
13. Griffin A., Page P.L. PDMA success measurement project: recommended measures for product development success and failure // *Journal of Product Innovation Management*. 1996, № 13. – P. 478–496.
14. Gugelev A.V. *Innovative management*. – M.: Dashkov and K^o. – 2008. – 336 p.
15. Davila T., Epstein M., Shelton R. *Making Innovation Work How to Manage It Measure It and Profit from It* / Transl. English. – Dnepropetrovsk: Balans Business Books. – 2007. – 320 p.

16. Dundon E. *Innovations: how to define tendencies and to benefit* / Transl. English. – M.: Vershina. – 2006. – 304 p.
17. Dwyer L., Mellor R. Organizational Environment, New Product Process Activities, and Project Outcomes // *Journal of Product Innovation Management*. – 1991. – Vol. 8. – № 1. – P. 39–48.
18. Dell'Era C., Verganti R. Design-driven laboratories: organization and strategy of laboratories specialized in the development of radical design-driven innovations // *R&D Management*. – 2009. – Vol. 39. – № 1. – P. 1–20.
19. John A., Snelson P. Success factors in product innovation: A selective review of the literature // *Journal of Product Innovation Management*. – 1988. – Vol. 5. – № 2. – P. 114–128.
20. Indicators of innovative activity: 2007. The statistical collection. – M.: SU-HSE. – 2007. – 400 p.
21. Innovation and its enemies // *The Economist*. – January 14th. – 2006. – P. 64–67.
22. *Innovation in Firms. A microeconomic perspective*. – Paris: OECD Publishing, 2009. – 216 p.
23. Calantone R.J., Chan K., Cui A.S. Decomposing Product Innovativeness and Its Effects on New Product Success // *Journal of Product Innovation Management*. – 2006. – Vol. 23. – № 5. – P. 393–407.
24. Kantorovich L.V. *Economic calculation of the best use of resources*. – M.: Publishing of Academy of sciences the USSR. – 1960. – 347 p.
25. Kerssen-van Drongelen I.C., Bilderbeek J. R&D performance measurement: more than choosing a set of metrics // *R&D Management*. – 1999. – Vol. 29. – № 1. – P. 35–46.
26. Kuzyk B.N. *Russia in Civilisative measurement: fundamental bases of strategy of innovative development*. – M.: Institute of economic strategy. – 2008. – 864 p.
27. Cooper R.G. The new product process, a decision guide for management // *Journal of Marketing Management*. – 1988. – № 3. – P. 238–255.
28. Cooper R.G., Edgett S.J., Kleinschmidt E.J. Benchmarking Best NPD Practices // *Research – Technology Management*. – 2004. – Vol. 47. – № 1. P. 31–43; № 3. – P. 50–60; № 6. – P. 43–55.
29. Cooper R.G., Kleinschmidt E.J. *Winning Businesses in Product Development: The Critical Success Factors* // *Research – Technology Management*. – 1996. Vol. 39. – № 4. – P. 18–29.
30. Cooper R.G. Fixing the fuzzy front end and the product success // *CMA Magazine*. – 1997. – № 71. – P. 21–24.
31. Lambin J., Chumpitaz R., Schuiling I. *Market-Driven Management* / Transl. English. – SPb.: Piter, 2010. – 720 p.

32. Law L.J. Sources of Long-Term Economic Growth // In *The Mosaic of Economic Growth* / Ed. R. Landau. – Stanford, CA: Stanford University Press, 1996.
33. Lynn G.S., Mazzuca M., Morone J. G., Paulson A.S. Learning is the Critical Success Factor in Developing Truly New Products // *Research – Technology Management*. – 1998. – Vol. 41. – № 3. – P. 45–51.
34. Loch C.H., Tapper S. Implementing a strategy-driven performance measurement system for an applied research group // *Journal of Product Innovation Management*. – 2002. – Vol. 19. – № 3. – P. 185–198.
35. Methodical recommendations according to efficiency of investment projects. M.: Economy, 2000. – 422 p.
36. Mishra S., Kim D., Lee D.H. Factors Affecting New Product Success: Cross-Country Comparisons // *Journal of Product Innovation Management*. – 1996. Vol. 13. – № 6. – P. 530–550.
37. Mansfield E., Wagner S. Organizational and Strategic Factors Associated with Probabilities of Success in Industrial R&D // *The Journal of Business*. – 1975. – Vol. 48. – № 2. – P. 179–198.
38. Novogilov V. Problems of measurement of expenses and results at optimum planning. – M.: Economy, 1967.
39. Newman J.L. Building a creative high-performance R&D culture // *Research-Technology Management*. – 2009. – Vol. 52. – № 5. – P. 21–31.
40. O'Connor G.C., Ravichandran T., Robeson D. Risk management through learning: Management practices for radical innovation success // *The Journal of High Technology Management Research*. – 2008. – Vol. 19. – № 1. – P. 70–82.
41. Patterson M.L. Innovation as a system // *Research – Technology Management*. – 2009. – Vol. 52. – № 5. – P. 42–51.
42. Pearson A.W., Nixon W.A., Kerssen-van Drongelen I.C. R&D as a business – what are the implications for performance measurement? // *R&D Management*. – 2000. – Vol. 30 – № 4. – P. 355–366.
43. Pinto J.K., Slevin D.P. Critical Success Factors in R&D Projects // *Research – Technology Management*. – 1989. – Vol. 32. – № 1. – P. 31–36.
44. Poh K.L., Ang B.W., Bai F. A comparative analysis of R&D project evaluation methods // *R&D Management*. – 2001. – Vol. 31. – № 1. – P. 63–76.
45. Ren L., Krabbendam K., Weerd-Nederhof P. de Innovation practices success in China: the use of innovation mechanisms in Chinese SOEs // *Journal of Technology Management in China*. – 2006. – Vol. 1. – № 1. – P. 76–91.
46. Sandstrom J., Toivanen J. The problem of managing product development engineers: can the balanced scorecard be an answer? // *International Journal of Production Economics*. – 2002. – Vol. 78. – P. 79–90.
47. Sanchez A.M., Elola L.N. Product innovation management in Spain // *Journal of Product Innovation Management*. – 1991. – Vol. 8. – № 1. – P. 49–56.

48. Souder W.E., Janssen S.A. Management practices influencing new product success and failure in the United States and Scandinavia: a cross-cultural comparative study // *Journal of Product Innovation Management*. 1999. – Vol. 16. – № 2. – P. 183–203.
49. Solow R. Investment and Technical Progress // In: Arrow K., Karlin S., Suppes P. *Mathematical Methods in the Social Sciences*. – Stanford: Stanford Univ. Press, 1960. – P. 89–104.
50. Stevens G.A., Burley J. 3000 Raw Ideas = 1 Commercial Success! // *Research – Technology Management*. – 1997. – Vol. 40. – № 3. – P. 16–27.
51. Tipping J.W., Zeffren E., Fusfeld A.R. Assessing the value of your technology // *Research Technology Management*. – 1995. – Vol. 38. – № 5. P. 22–39.
52. Fallah M.H., Lechler T.G. Global innovation performance: Strategic challenges for multinational corporations // *Journal of Engineering and Technology Management*. – 2008. – Vol. 25. – № 1–2. – P. 58–74.
53. Farley J.U., Lehmann D.R. Cross-national «laws» and differences in market response // *Management Science*. – 1994. – Vol. 40, № 1. – P. 111–122.
54. Filosofova T., Bykov V. Competition. Innovations. Competitiveness. – M.: Unity-Dana, 2008. – 295 p.
55. Hayek F. von. Destinies of liberalism in the XX-th century / Transl. English. – M., Chelyabinsk: IDISES, Mysl, Society, 2009. – 337 p.
56. Herstatt C., Stockstrom C., Nagahira A. Process New Product Development and planning in the Japanese machine-building companies / In: [Management of technology and innovations in Japan: the collection of articles/ Transl. English. – M.: Volters Kluver, 2009. – 512 p.] – P. 305–326.
57. Herstatt C., Verworn B., Nagahira A. The Fuzzy Front End of Product Development – the comparative analysis of innovative projects of the Japanese and German companies / In: [Management of technology and innovations in Japan: the collection of articles / Transl. English. – M.: Volters Kluver, 2009. – 512 p.] – P. 401–429.
58. Hopkins D.S. New Product Winners and Losers. Report 773. – New York, The Conference Board, Inc. – 1980. – P. 1–34.
59. Hatchuel A., Weil B. C-K design theory: an advanced formulation // *Research in Engineering Design*. – 2009. Vol. 19. – № 4. – P. 181–192.
60. Chiesa V., Frattini F., Lazzarotti V., Manzini R. Performance measurement in R&D: exploring the interplay between measurement objectives, dimensions of performance and contextual factors // *R&D Management*. 2009. – Vol. 39. – № 5. – P. 488–519.
61. Schumpeter J. *Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy*. – M.: Exmo, 2007. – 864 p.

62. Edgett S., Shipley D., Forbes G. Japanese and British Companies Compared: Contributing Factors to Success and Failure in NPD // Journal of Product Innovation Management. – 1992. – Vol. 9. – № 1. – P. 3–10.

63. Elmquist M., Le Masson P. The value of a «failed» R&D project: an emerging evaluation framework for building innovative capabilities // R&D Management. – 2009. – Vol. 39. – № 2. – P. 136–152.

64. Andrew J., Sirkin H. Payback: Reaping the Rewards of Innovation / Transl. English. – Minsk: Grevtsov Publisher, 2008. – 304 p.

65. Yakovets Y. Epoch-making innovations of the XXI-st century. – M.: Economy, 2004. – 444 p.

Контактная информация

Учеб. адрес: 107996, Москва, ул. Кибальчича, д.1, 13-й этаж, ком. 1303
кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Тел.: (495) 615-54-47
E-mail: finman@fa.ru
E-mail: andr-vlad@yandex.ru

Contact links

The address: 107996, Moscow, Kibalchicha street, 1, 13th floor, a clod. 1303
chair «Financial management» Financial university at the Government
of the Russian Federation
Tel.: (495) 615-54-47
E-mail: finman@fa.ru
E-mail: andr-vlad@yandex.ru

КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

INTEGRATED INVESTIGATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

И.И. НОВИКОВА,

*соискатель Государственного научного учреждения
«Научно-исследовательский институт экономики и организации
агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района
Российской Федерации», Российская академия сельскохозяйственных наук»
(г. Воронеж)*

А.Л. МЕДКОВ,

*аспирант Государственного научного учреждения
«Научно-исследовательский институт экономики и организации
агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района
Российской Федерации», Российская академия сельскохозяйственных наук»
(г. Воронеж)*

I.I. NOVIKOVA

*candidate in the PhD program of State Science Establishment Research
Institute of Economy and Organization of Agriculture of the Black-Soil
Region of Russia of Russian Academy of Agricultural Science (Voronezh)*

A.L. MEDKOV,

*postgraduate student of State Science Establishment Research Institute
of Economy and Organization of Agriculture of the Black-Soil Region
of Russia of Russian Academy of Agricultural Science (Voronezh)*

Аннотация

В работе рассмотрены теоретические подходы к исследованию экономической сущности и содержания понятия «устойчивое развитие сельских территорий» и дано определение, учитывающее экономическую, социальную, экологическую, институциональную специфику села. Предложена методика комплексной оценки устойчивого разви-

тия сельских территорий, позволяющая их дифференцировать по уровню развития и устойчивости. В результате проведенной комплексной оценки были определены группы сельских территорий и обоснованы необходимые меры по их восстановлению и развитию.

Abstract

In this research we provide a definition of sustainable development of rural territories. This definition considers various factors, which influence various villages and agricultural development: economic, social, ecological and institutional factors. Further, we developed and presented a methodology for sustainable development of rural territories. This methodology facilitates the differentiation of rural territories in accordance with its development and stability levels. As a result of the integrated valuation we have identified rural territories that require necessary measures for its restoration and further development.

Ключевые слова

1. Сельские территории
2. Устойчивое развитие
3. Методика комплексной оценки
4. Дифференциация сельских территорий

Keywords

1. Rural territories
2. Sustainable development
3. Integrated valuation methodology
4. Differentiation in rural territories

Введение

Решение проблем стабильного развития экономики и повышения благосостояния населения в России во многом определяется развитием сельских территорий. Переход к новой парадигме управления устойчивым развитием сельских территорий невозможен без изучения внутреннего механизма их развития, определения его движущих сил с учетом социальной, экологической, демографической специфики и особенностей сельской местности.

Теоретические и методологические подходы к исследованию социально-экономических основ устойчивого развития сельских территорий широко представлены в трудах зарубежных и отечественных ученых: Л.И. Абалкина, Ю.П. Алексеева, В.М. Баутина, В.Н. Лексина,

Н.Н. Моисеева, Г. Мюрдаля, Р. Нуреева, А.В. Петрикова, У. Ростю, Р. Чамберса, А.В. Чайнова.

Вместе с тем многим вопросам по указанной проблеме до настоящего времени не уделялось должного внимания или они оказались недостаточно проработанными с точки зрения комплексного исследования. Так, до сих пор нет четкого понятия «устойчивое развитие сельских территорий», не определены критерии и показатели устойчивого развития, не выработана единая методика оценки сельских территорий.

Кроме этого, разработанные научные подходы к устойчивому развитию сельских территорий и имеющиеся концепции устойчивого развития определяют стратегические задачи глобального, государственного и региональных уровней, глубоко не затрагивают локальные (районные), тем более поселковые уровни.

В этой связи возникает объективная потребность в теоретическом осмыслении, обосновании и практическом обеспечении перехода к устойчивому развитию сельских территорий как новому типу экономического роста с позиции стратегического подхода к изучению не только хозяйственных, но и социальных, экологических, институциональных приоритетов развития. Именно этим объясняется необходимость проведения комплексного исследования устойчивого развития сельских территорий на районном уровне.

Целью работы является разработка теоретических положений, методического инструментария по комплексному исследованию устойчивого развития сельских территорий.

В соответствии с поставленной целью осуществлялось решение следующих задач, определивших структуру работы:

– исследовать экономическую сущность и содержание понятия «устойчивое развитие сельских территорий» через сравнение имеющихся научных подходов к его определению;

– изучить методические подходы к оценке развития сельских территорий и разработать методику комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий на районном уровне;

– дать оценку развития сельских территорий муниципального района на основе их дифференциации по уровню развития и устойчивости.

Объект исследования – сельские территории муниципального района.

В процессе исследования применялись методы: абстрактно-логический, монографический, экономико-статистические, расчетно-конструктивный, экономико-математического моделирования.

Научная новизна работы заключается в обосновании теоретических и методических подходов к комплексному исследованию проблемы устойчивого развития сельских территорий на районном уровне, учи-

тывающих их экономическое, социальное, экологическое и институциональное развитие и позволяющих объективно оценить их состояние и сформировать адекватную новой экономической ситуации политику на разных уровнях управления. Основными элементами научной новизны являются:

- дано определение категории «устойчивое развитие сельских территорий», которое отвечает следующим требованиям: несет существенные характеристики, способствующие разработке эффективных организационно-экономических мероприятий устойчивого развития сельских территорий, и обуславливает определенные критерии и показатели устойчивого развития по каждой составляющей развития и территории в целом;
- разработана методика комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий, включающая интегральную совокупность показателей, определяющих уровень устойчивости и направленность развития сельской местности;
- проведена дифференциация сельских поселений по уровню развития и устойчивости, что позволило обосновать необходимые меры по их восстановлению и развитию.

ГЛАВА 1.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ КАТЕГОРИИ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ»

Одной из основных существенных характеристик исследования проблемы устойчивого развития сельских территорий является четкое категориальное обозначение устойчивого развития сельских территорий, позволяющее в полной мере учитывать социальную, экологическую, демографическую специфику и особенности сельских территорий, вариации проявления и механизмы их обеспечения.

Поэтому принципиальное значение для эффективного обеспечения устойчивого развития сельских территорий имеет исследование природы ее устойчивости как социально-экономической системы, влияние и взаимосвязи экономики, социума, культуры, экологии, как системных факторов развития территорий, а также сущности и содержания понятия «устойчивое развитие сельских территорий» через сравнение имеющихся научных подходов к его определению.

Для раскрытия сущности исследования рассмотрим некоторые теоретические аспекты понятий «устойчивость», «развитие», «устойчивое развитие».

В классической термодинамике «устойчивость» характеризуется как качество, заключающееся в ослаблении воздействия внешних возмущений, в

механике – как способность тела при движении или покое противостоять влияниям извне, направленным на изменение исходного положения.

Физиократы связывают устойчивость экономики с действием естественных законов, нахождением, установлением и поддержанием определенных ее пропорций.

Системные аналитики определяют устойчивость как некую регулярную повторяемость, то есть свойство элементов системы стремиться остаться в неизменном состоянии при общем возмущении системы. Сохраняя относительную устойчивость, система способна изменяться во времени как в положительную, так и в отрицательную сторону в целом и по отдельным ее элементам под воздействием совокупности меняющихся факторов внешней среды, а также противоречий во взаимодействии своих внутренних элементов.

Таким образом, устойчивость, по мнению большинства исследователей [3, 2, 6], есть свойство и линия поведения саморегулирующейся системы относительно некоторой области сложившихся значений типичных элементов, включающих динамичное наращивание качественно новых характеристик в пространственно-временной системе координат.

Понятие устойчивости предполагает связь со своей противоположностью – динамикой, движением, развитием. В этом направлении одни ученые рассматривают развитие как атрибут материи, другие отождествляют развитие с ростом, а некоторые считают, что развитие предполагает движение от простого к сложному, от низшего к высшему, процесс обновления, движение по восходящей линии, от стартового к новому, более высокому качественному состоянию, рождение нового, отмирание старого в противоположность распаду, регрессу, деградации [8, 9, 12].

Таким образом, в самом общем виде развитие можно представить как переход из одного состояния системы в другое и охарактеризовать как сложный процесс взаимосвязи однолинейности и многолинейности, прямолинейности и зигзагообразности, восходящих и нисходящих линий, как процесс и результат целой системы изменений – прогрессивных и регрессивных, обратимых и необратимых, прерывных и непрерывных, стабильных и неустойчивых, количественных и качественных, направленных и стохастических.

Сложность категории «устойчивое развитие» связана с ее противоречивостью. С одной стороны, устойчивость необходима для процессов развития как характеристика постоянства, неизменности, сохранения развития, а с другой, развитие – процесс постоянных изменений, которым внутренне присуще состояние неустойчивости.

Проведенный в ходе исследования анализ понятий «устойчивость», «развитие» и «устойчивое развитие» показал разнообразие точек зре-

ния, иногда прямо противоположных, что затрудняет отражение интегральной сути категории «устойчивое развитие» в кратком определении, вследствие чего до сих пор не сформулировано общепризнанное определение данного понятия. По существу, каждый, кто прикасается к проблеме устойчивого развития, формулирует свое определение.

Не вдаваясь в теоретические тонкости этих определений, можно отметить, что все они даются как в широком, отражая происходящие глобальные процессы мира, так и в узком смысле, имея экологическую направленность.

Так, в Концепции устойчивого развития Российской Федерации понятие «устойчивое развитие» определяется как стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы и обеспечивающее непрерывный прогресс общества. Переход к устойчивому развитию означает постепенное обеспечение целенаправленной самоорганизации общества в экономической, социальной и экологических сферах. В этом смысле устойчивое развитие характеризуется экономической эффективностью, экологической безопасностью и социальной справедливостью [1].

Изучение нормативно-правовой базы по вопросу развития сельских территорий выявило отсутствие законодательного определения категорий «сельская территория» и «устойчивое развитие сельской территории».

Одним из наиболее распространенных и чаще других цитируемых учеными-экономистами является определение, данное в проекте концепции, в котором под устойчивым развитием сельских территорий понимается социально-экономическое развитие сельских территорий, при котором обеспечиваются рост, диверсификация и повышение эффективности сельской экономики; воспроизводство и повышение качества человеческих ресурсов, полная и продуктивная занятость трудоспособного населения; повышение качества жизни в сельских поселениях; рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов [5].

Анализ понятия устойчивого развития в двух российских концепциях (развития России и развития сельских территорий) свидетельствует о том, что в его содержании делается упор на «самоорганизацию общества в экономической, социальной и экологической сферах». Конкретно в условиях России это означает, по сути, устранение государства из сельской экономики, в том числе сельского хозяйства, хотя главную и активную роль в управлении устойчивым развитием сельского хозяйства должно играть государство. Кроме этого, в понятии «устойчивое развитие сельских территорий» не содержится намека о потенциале развития территории и об инвестициях.

Таблица 1

**Принципиальные различия понятий
«устойчивое развитие сельских территорий»
в существующих определениях и в авторской трактовке**

Основные признаки	Существующие определения устойчивого развития сельских территорий	Авторская трактовка устойчивого развития сельских территорий
Роль государства в управлении устойчивым развитием сельских территорий	Самоорганизация в экономической, социальной и экологических сферах, саморазвитие, целенаправленная самоорганизация общества	Целенаправленный процесс с активным участием государства, позволяющий обеспечивать развитие сельских территорий
Отношение к потенциалу развития сельских территорий	Использование человеческих и природных ресурсов	Поддержание и развитие жизненного, производственного и природно-ресурсного потенциала сельской территории
Степень достижения реальных целей развития сельских территорий	Диверсификация экономики, полная занятость, социальная справедливость, повышение качества жизни сельского населения	Экономически и экологически обоснованное, социально ориентированное расширенное воспроизводство, повышение уровня и улучшение качества жизни сельского населения
Условия устойчивого развития сельских территорий	Постепенное обеспечение социально-экономического развития сельских территорий в основном за счет решения комплексных задач	Совершенствование управления на основе финансовой и инвестиционной стратегии

Проведенный анализ определения устойчивого развития сельских территорий, осуществленный через призму содержания существующих концепций и определений и не забывая о том, что «устойчивое развитие» – фундаментальный термин, относящийся к единству сферы глобальной экологии, социальной и экономической сфер, позволяет дать следующее определение: «Устойчивое развитие сельских территорий – это целенаправленный процесс стабильного развития сельского сообщества, обеспечивающий экономически и экологически обоснованное, социально ориентированное расширенное воспроизводство, повышение уровня и улучшение качества жизни сельского населения на основе финансовой и инвестиционной стратегии, позволяющей сбалансированно решать социально-экономические задачи по поддержанию и развитию жизненного, производственного и природно-ресурсного потенциала сельской территории».

Данное определение по совокупности основных признаков: роли государства в управлении устойчивым развитием сельской территории, отношением к потенциалу развития сельских территорий, степени достижения реальных целей развития сельских территорий, условиям устойчивого развития сельских территорий с рассмотренными определениями – имеет принципиальные различия (табл. 1).

Таким образом, предложенное определение устойчивого развития сельских территорий, выраженное базисными составляющими: социальной, экономической, экологической и институциональной, – отвечает следующим основным требованиям:

- несет сущностные характеристики, способствующие разработке эффективных организационно-экономических мероприятий устойчивого развития сельских территорий;
- обуславливает определенные критерии и показатели устойчивого развития по каждой составляющей развития и территории в целом.

ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Отмечая специфику территорий, которая должна учитываться при разработке планов, программ социально-экономического развития, нужно признать, что только комплексная оценка позволяет определять фактический социально-экономический уровень развития территории на различных этапах и экономических условиях ее функционирования. Объективная оценка ситуации на сельских территориях является основой для принятия управленческих решений и формирования политики на региональном и местном уровнях (прил. 1).

Изучение существующих на современном этапе методических подходов к оценке устойчивого развития сельских территорий показало, что российскими и зарубежными учеными ведется активная работа по формированию методик оценки устойчивости социально-экономических систем. Вместе с тем единой, общепринятой методики не выработано, так как существующие методики оценки устойчивого развития зачастую учитывают влияние или социальных факторов или экономических, или в лучшем случае тех и других. Однако устойчивое развитие предполагает системный подход к рассмотрению экономических, социальных и экологических процессов, протекающих на сельских территориях как отражение административно-управленческих воздействий на сельское развитие.

Исходя из того, что сельские территории имеют унифицированный набор природных факторов, сфер деятельности, отраслей, устойчивое развитие отражает комплексное влияние различных факторов, то основной задачей является получение обобщающих показателей на основе сведений разнокачественных показателей, характеризующих использование отдельных факторов развития, к единому. В связи с этим была разработана методика комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий района на основе интегральной совокупности показателей, учитывающая вклад частных оценок отдельных составляющих развития в общий показатель по каждому поселению района, включающая цель, задачи, показатели и следующие основные этапы оценки (рис. 1).

Для оценки устойчивого развития сельских территорий использовалась аддитивная модель, учитывающая вклад частных оценок отдельных составляющих развития в общий показатель по каждому поселению:

$$I_n = \sum_m i_{mn}, \text{ где:} \quad (1)$$

I_n – комплексная интегральная оценка устойчивого развития сельских территорий n -го поселения;

i_{mn} – частная интегральная оценка m -й составляющей устойчивого развития сельских территорий n -го поселения.

Таким образом, конечный вид формулы для оценки устойчивого развития сельских территорий имеет следующий вид:

$$I_{nk} = i_{\text{экон.}, n} + k + i_{\text{соц.}, n} + k + i_{\text{экол.}, n} + k + i_{\text{инст.}, n} + k, \text{ где:} \quad (2)$$

I_{nk} – комплексная интегральная оценка устойчивого развития сельских территорий n -го поселения в k -м году;

$i_{Экон.}, n, k$ – частная интегральная оценка экономического развития сельских территорий n -го поселения в k -м году;

$i_{Экол.}, n, k$ – частная интегральная оценка социального развития сельских территорий n -го поселения в k -м году;

$i_{Экол.}, n, k$ – частная интегральная оценка экологического развития сельских территорий n -го поселения в k -м году;

$i_{инст.}, n, k$ – частная интегральная оценка институционального развития сельских территорий n -го поселения в k -м году.

Частная интегральная оценка каждой составляющей устойчивого развития сельских территорий рассчитывалась на основе совокупности показателей-индикаторов, позволяющей всесторонне охарактеризовать ту или иную составляющую развития.

Так как темпы изменения показателей развития сельских территорий поселений района колеблются по годам, то на первом этапе было проведено нормирование показателей устойчивости по следующей формуле:

$$\varphi_{jnk} = \frac{t_{jnk}}{avg(t_{jnk})}, \text{ где:} \quad (3)$$

φ_{jnk} – нормирование j -го показателя n -го поселения в k -м году,

t_{jnk} – значение j -го показателя n -го поселения в k -м году,

avg_{jnk} – среднеарифметические (средние по сельским поселениям) данные j -го показателя n -го поселения в k -м году.

Поскольку в рамках использования предлагаемой методики ставилась задача оценить устойчивость развития сельских территорий поселений, то значение имеет не фактический уровень каждого показателя-индикатора, а темпы его изменения за каждый год.

Для этих целей на втором этапе были рассчитаны простые индивидуальные индексы по каждому показателю:

$$t_{jk} = \frac{x_{jk}}{x_{j0}}, \text{ где:} \quad (4)$$

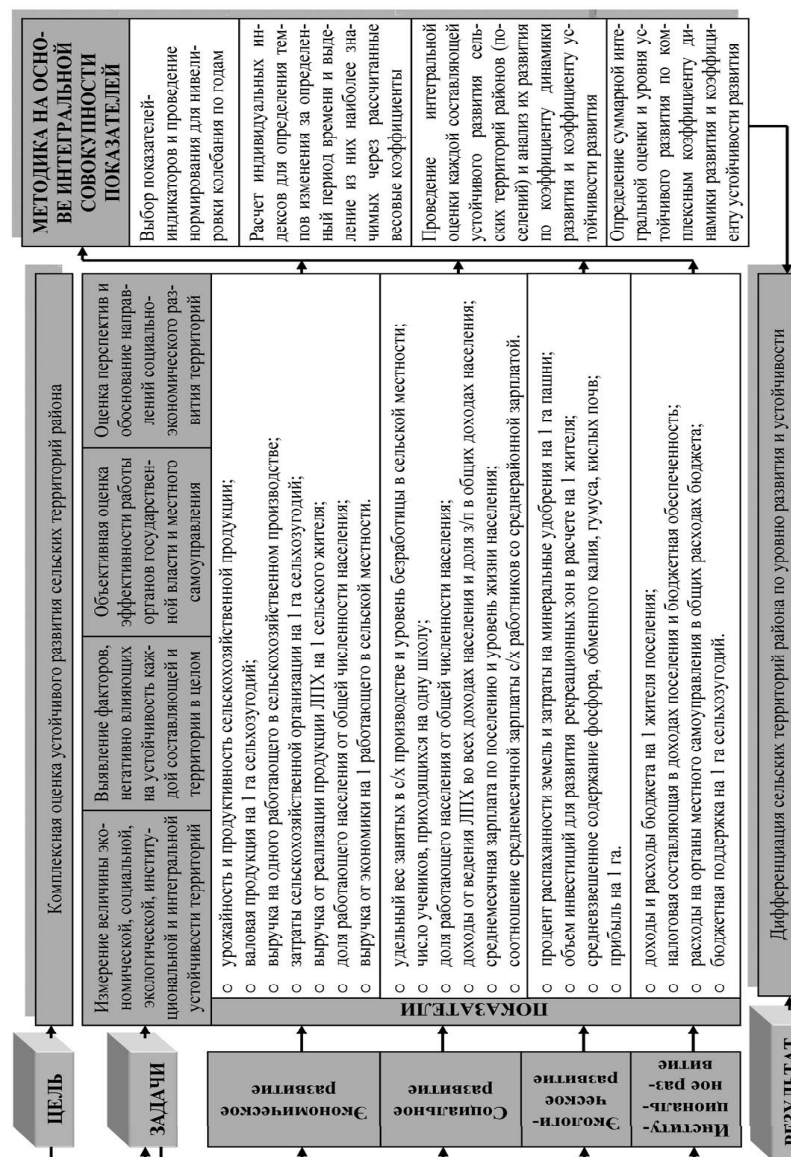


Рис. 1. Методика комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий

t_{jk} – индивидуальный индекс j -го показателя в k -м году;

x_{jk} – значение j -го показателя в k -м году;

x_{j0} – значение j -го показателя в базисном периоде.

Индивидуальные индексы легли в основу расчета частных интегральных оценок составляющих устойчивого развития сельских территорий. При этом была учтена значимость каждого показателя в рамках любой сферы развития, которая рассчитывалась через весовые коэффициенты.

Расчет весовых коэффициентов n -го поселения m -го вида развития в k -м году осуществлялся с помощью многошагового корреляционно-регрессионного анализа, позволяющего установить связь между несколькими независимыми переменными (предикторами) и зависимой переменной. В модель были включены все факторы, которые с экономической точки зрения оказывают влияние на результирующий показатель. Так, в рамках показателей экономического развития в качестве результирующего рассматривались выручка по всем сферам деятельности на одного работающего в сельской местности. При построении линейных уравнений множественной регрессии этот показатель использовался в качестве известного значения зависимой переменной, а остальные показатели блока – как известные значения независимой переменной.

Таким образом, оценка влияния выражается в баллах, представляющих собой соответствующий ранг показателя, входящего в регрессионное уравнение.

$$d_j = \frac{r_j}{\sum_j r_j}, \text{ где:} \quad (5)$$

d_j – весовой коэффициент для j -го показателя;

r_j – оценка влияния (ранг) j -го.

Так, проанализировав полученную степень влияния на зависимую переменную, наименьший показатель обозначаем за единицу. Далее присваиваем весовые коэффициенты по возрастанию значений уравнения регрессии.

Следующим этапом в предложенной методике является проведение интегральной оценки, после которой рассчитываются коэффициент динамики

развития и коэффициент устойчивости развития, так как в процессе анализа изменения основных факторов, влияющих на устойчивость развития, важно определить направленность данных изменений. Частная интегральная оценка m -й составляющей устойчивого развития сельских территорий n -го поселения в k -м году осуществляется по формуле:

$$i_{mnk} = \sum_j \varphi_{jnk} d_j \quad (3)$$

Таким образом, рассчитывается безразмерный относительный показатель, дающий количественную оценку устойчивого развития сельских территорий каждого поселения в целом и по отдельным ее составляющим.

Коэффициент динамики развития рассчитывается по формуле:

$$Kpзв_n = \frac{\sum N_k}{N_1 \times (T-1)}, \text{ где:} \quad (4)$$

$Kpзв_n$ – коэффициент динамики развития n -го поселения;

N_k, N_1 – номера групп, в которых было зафиксировано поселение

в k -м и первом после базисного периода;

T – число лет изучаемого периода.

Значение коэффициента динамики развития хорошо характеризует сложившуюся тенденцию. С другой стороны, территории, которые продемонстрировали кратковременный рост с возвращением к первоначальному состоянию, будут иметь более высокое значение этого показателя, что нельзя расценивать как устойчивое развитие. К тому же он подвержен эффекту гиперболизма.

Для того чтобы избежать указанных недостатков, предлагаем коэффициент устойчивости развития рассчитывать по формуле:

$$Kуст_n = \frac{(N_k - N_1)}{T - 1} \quad (8)$$

$Kуст_n$ – коэффициент устойчивости развития n -го поселения.

Если коэффициент больше нуля, то устойчивость растет, если меньше, то снижается.

Заключительным этапом проведения оценки устойчивости развития является определение ее суммарной интегральной оценки по обобщенной формуле (2).

Таким образом, предлагаемая методика комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий дает возможность:

- количественно определить величину экономической, социальной, экологической и институциональной составляющей устойчивости сельских территорий;
- объективно оценить эффективность работы органов государственной власти и органов местного самоуправления;
- оценить перспективы и обосновать направления социально-экономического развития сельских территорий.

ГЛАВА 3. ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РАЙОНА ПО УРОВНЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Предложенная методика комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий была апробирована на Грайворонском районе Белгородской области.

Учитывая тот факт, что в развитии большинства сельских территорий важную роль играет экономическая составляющая, то оценку устойчивости начинаем с нее, а затем в соответствии с предложенным алгоритмом рассматриваем социальную, экологическую и институциональную.

Каждый показатель всех видов устойчивости рассчитывался отдельно по каждому поселению Грайворонского района Белгородской области за 2005–2009 годы. За базовые были взяты 2005–2006 годы.

Индивидуальные индексы легли в основу расчета частных интегральных оценок составляющих устойчивого развития сельских территорий. При этом была учтена значимость каждого показателя в рамках любой сферы развития, которая рассчитывалась через весовые коэффициенты.

Проанализировав полученную степень влияния на зависимую переменную, наименьший показатель обозначаем за единицу. Затем присваиваем весовые коэффициенты по возрастанию значений уравнения регрессии.

Далее рассчитываем два коэффициента: коэффициент динамики развития, характеризующий тенденцию развития, и коэффициент устойчивости развития, показывающий степень сохранения динамического равновесия.

По такому же алгоритму была проведена оценка социального, экологического и институционального развития, в которых зависимыми переменными выступают уровень жизни населения, прибыль на 1 га и бюджетная обеспеченность.

Заключительным этапом проведения комплексной оценки устойчивости развития является определение ее суммарной интегральной оценки по обобщенной формуле (2).

В результате проведенного анализа всех составных частей устойчивого развития была получена сводная таблица по комплексной оценке сельских территорий поселений Грайворонского района по коэффициенту динамики и устойчивости развития (табл. 2).

Таблица 2

Комплексная оценка развития сельских территорий Грайворонского района по коэффициентам динамики развития и устойчивости развития

Поселения Грайворонского района	Годы			Кэф- фициент динамики развития	Кэф- фициент устойчи- вости развития
	2007	2008	2009		
Безыменское	2	1	1	0,67	-0,33
Головчинское	4	2	1	0,58	-1,00
Горьковское	5	3	3	0,73	-0,67
Гора- Подольское	1	1	1	1,00	0,00
Доброивановское	5	5	5	1,00	0,00
Дорогощанское	1	2	2	1,67	0,33
Дунайское	1	1	1	1,00	0,00
Ивано- Лисичанское	5	3	3	0,73	-0,67
Козинское	3	3	3	1,00	0,00
Мокроорловское	2	3	5	1,67	1,00
Новостроевское	5	5	5	1,00	0,00
Сморозинское	2	2	2	1,00	0,00

На основании полученных значений коэффициента устойчивости, который был рассмотрен во взаимосвязи с коэффициентом динамики развития, сельские поселения Грайворонского района были разделены на 3 группы (рис. 2):

1-я группа ($K_{рзв} > 1$, $K_{уст} > 0$) – поселения с высоким уровнем развития и устойчивости, характеризующиеся высоким запасом устойчивости, который в первую очередь обеспечивается за счет высокого уровня управления, направленного на повышение социально-экономического развития. К дан-

ной группе относятся Дорогощанское и Мокроорловское сельские поселения.

2-я группа ($K_{рзв} = 1$, $K_{уст} = 0$) – поселения, сохранившие уровень развития, но имеющие разную степень устойчивости (q). В эту группу вошли сельские поселения, сохраняющие равновесие из-за влияющих на них факторов, стабильность развития которых достигается за счет грамотной социально-экономической политики, проводимой местными органами власти.

Дополнительное деление в данной группе на несколько подгрупп обеспечивает достаточный уровень точности оценки устойчивости развития в каждой из них:

- $q=5$ – высокая степень устойчивости;
- $q=4$ – повышенная степень устойчивости;
- $q=3$ – средняя степень устойчивости;
- $q=2$ – пониженная степень устойчивости;
- $q=1$ – низкая степень устойчивости.

Во вторую группу вошли Гора-Подольское, Доброивановское, Дунайское, Козинское, Новостроевское, Смородинское сельские поселения.

3-я группа ($K_{рзв} < 1$, $K_{уст} < 0$) – поселения с низким уровнем развития и устойчивости сельских территорий. Данная группа включает поселения, характеризующиеся снижением устойчивости ниже допустимых пределов в связи с низким уровнем жизнеобеспечения и высокой зависимостью от финансирования вышестоящих органов власти.

Третью группу – поселения с низким уровнем развития и устойчивости – составили Безыменское, Головчинское, Горьковское, Ивано-Лисичанское сельские поселения.

В результате проведения комплексной оценки развития сельских территорий Грайворонского района на основе предложенной методики были разработаны меры по восстановлению и развитию по каждой из трех вышеобозначенных групп (прил. 2).

Социальную политику местных органов власти поселений, вошедших в первую группу с высоким уровнем развития и устойчивости сельских территорий, необходимо сосредоточить на мерах по привлечению квалифицированных кадров на село с целью укрепления и повышения технологического уровня предприятий АПК и экономики в целом, по совершенствованию социальной инфраструктуры и усилению внимания к экологическим проблемам территории.

Дальнейшее развитие поселений данной группы также является фактором развития сельского хозяйства, а принципиальной установкой для поселений является их ориентация на саморазвитие за счет совершенствования градостроительной политики путем:

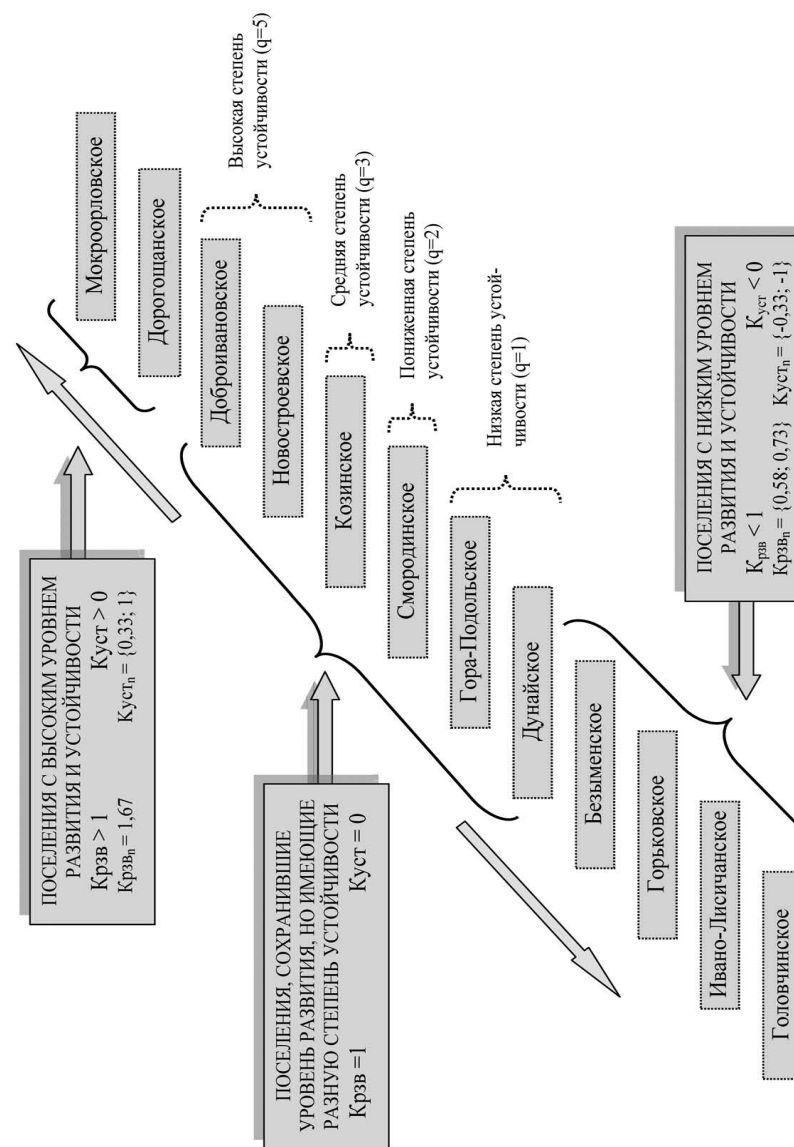


Рис. 2. Устойчивость развития сельских территорий поселений Грайворонского района

- обеспечения высокого качества планирования и застройки сельских поселений, а также привлечение внебюджетных источников для строительства и реконструкции социально значимых объектов;

- первоочередного обеспечения жильем молодых специалистов и создания благоприятных условий для инвесторов, реализующих проекты по строительству жилья в сельской местности;

- совершенствования коммунальной сферы посредством обновления инженерно-технических коммуникаций, формирования единой системы мониторинга стоимости и качества услуг ЖКХ.

В отношении поселений второй группы, сохранивших уровень развития сельских территорий, но отличающихся по уровню устойчивости, нужно проводить постоянный мониторинг социально-экономической и экологической ситуации, при разработке и реализации программ развития как краткосрочного, так и долгосрочного характера поэтапно должны быть предусмотрены меры по преодолению негативных тенденций с обеспечением соответствующего объема финансовых средств:

- стимулирование сельскохозяйственных и личных подсобных хозяйств путем поощрительных выплат за достижение высоких результатов в сельскохозяйственном производстве;

- разработка и реализация мер по повышению конкурентоспособности отраслей экономики территории, а также стимулирование спроса на новую технику и технологии;

- создание системы консультационной поддержки, содействующей реструктуризации предприятий, оказавшихся в затруднительном финансовом положении;

- улучшение социальной инфраструктуры на селе.

Для поселений третьей группы с низким уровнем развития и устойчивости сельских территорий должны быть применены следующие меры по их восстановлению и развитию:

- создание комиссии на районном уровне для разработки и реализации экстренных мер по изменению местной политики;

- развитие несельскохозяйственных видов деятельности на основе использования всех ресурсов сельской местности;

- разработка целевых программ по поддержке отраслей сельского хозяйства и промыслов, имеющих стратегическое значение в развитии поселений;

- строительство в поселениях предприятий с гарантированно высокоэффективным производством для повышения занятости, уровня и качества жизни, предотвращения депопуляционных процессов на селе;

- разработка социальных программ, содержащих мероприятия по сокращению числа убыточных предприятий, поддержке малоимущих и нетрудоспособных граждан, женщин с детьми, подростков.

Таким образом, на основе проведенной комплексной оценки были сформулированы основные параметры устойчивого развития сельских территорий Грайворонского района и предложены меры по их восстановлению и развитию, реализация которых будет способствовать сокращению миграционного оттока населения из сельской местности, восстановлению социальной и производственной инфраструктуры, диверсификации сельской экономики, развитию альтернативной занятости на селе.

Заключение

1. Проведенный анализ понятия устойчивого развития сельских территорий, осуществленный через призму содержания существующих концепций и трактовок, позволил дать авторское определение этой категории, которое по совокупности основных признаков: роли государства в управлении устойчивым развитием сельской территории, степени достижения реальных целей в развитии, отношении к потенциалу и необходимыми условиями этого развития – имеет принципиальные различия с рассмотренными определениями.

2. Предложенное определение устойчивого развития сельских территорий отвечает следующим основным требованиям: несет существенные характеристики, способствующие разработке эффективных организационно-экономических мероприятий устойчивого развития сельских территорий, и обуславливает определенные критерии и показатели устойчивого развития по каждой составляющей развития и территории в целом.

3. Исходя из того, что устойчивое развитие отражает комплексное влияние различных факторов и перечень показателей, характеризующих устойчивость развития, весьма широк и имеет разную направленность, была разработана методика комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий района на основе интегральной совокупности показателей, которая позволяет количественно определить величину экономической, социальной, экологической и институциональной составляющих устойчивости сельских территорий.

4. Апробация методики комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий показала, что 2 сельских поселения Грайворонского района: Дорогощанское и Мокроорловское – относятся к поселениям с устойчивым уровнем развития сельских территорий ($K_{рзв} > 1$; $K_{уст} > 0$), 6 сельских поселений: Гора-Подольское, Доброивановское, Дунайское, Козинское, Новостроевское, Смородинское – к территориям, сохранившим уровень развития, но имеющим разную степень устойчивости ($K_{рзв} = 1$; $K_{уст} = 0$) и 4 сельских поселения: Безыменское,

Головчинское, Горьковское, Ивано-Лисичанское – к территориям с низким уровнем развития и устойчивости ($K_{рзв} < 1$; $K_{уст} < 0$).

5. На основе проведенной комплексной оценки устойчивого развития сельских территорий Грайворонского района для каждой из трех групп были разработаны меры по восстановлению и развитию поселений, реализация которых в целом будет способствовать: развитию сельской экономики, в том числе несельскохозяйственных видов деятельности, расширению источников формирования доходной базы местных бюджетов, развитию инженерной и социальной инфраструктуры, а также обеспечению занятости сельского населения, росту доходов и повышению жизненного уровня сельских жителей.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации № 440 «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [Электронный ресурс]: [издан 1 апреля 1996 года]. – Режим доступа: http://www.pravoteco.ru/actual_legislation/184/.
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение [Текст] / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 5.
3. Алексеев Ю.П. Устойчивость социально-экономического развития регионов [Текст] / Ю.П. Алексеев. – М., 2001. – 137 с.
4. Баутин В.М. Устойчивое развитие сельских территорий: стратегия и тактика [Текст] / В.М. Баутин и др.; под общ. ред. В.М. Баутина. – М.: Росинформагротех, 2004. – 310 с.
5. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [Текст] // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 3. – С. 64–82.
6. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития [Текст] / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М., 1997. – 150 с.
7. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь Разума. [Текст] / Н.Н. Моисеев. – М.: 2000. – 238 с.
8. Нуреев Р. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики [Текст] / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 4. – С. 137.
9. Петриков А.В. Проблемы и перспективы устойчивого развития сельских территорий [Текст] / А.В. Петриков // Всероссийский конгресс экономистов-аграрников «Роль и место агропромышленного комплекса в удвоении валового внутреннего продукта России»: основные докл. / Рос. акад. с.-х. наук. – М., 2005. – С. 92–102.

10. Советский энциклопедический словарь [Текст] / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1985. – 1600 с.: ил.

11. Чаянов А.В. О дифференциации крестьянского хозяйства // Крестьянская экономика: Избранные труды [Текст] / Редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – С. 144–159.

12. Шишов А.К. Изменения – основа развития предприятий [Текст] / А.К. Шишов // Экономика и производство. – 2005. – № 4. – С. 26–29.

13. Chambers R. & Conway G. Sustainable rural livelihoods: practical concepts for 21st century. IDS Discussion Paper 296. – Brighton: IDS, 1991.

14. Myrdal G. Against the Stream. Critical Essays on Economics. – N.Y., 1973.

15. Rostow W. The Take-off into Self-Sustained Growth. The Economics of Underdevelopment. – 2nd ed. – London, 1960.

Bibliographical list

1. Decree of the Russian President № 440 «Concept of a stable development in the Russian Federation» [Online source]: [01.04.1996]. – Access mode: http://www.pravoteco.ru/actual_legislation/184
2. Abalkin, L.I. Economic safety of Russian Federation: threats and repulse [Text] / L.I. Abalkin // Economic questions. – 1994. – № 12. – P. 5.
3. Alekseev U.P. Stability of the social and economic development in regions [Text] / U.P. Alekseev. – M., 2001. – 137 p.
4. Bautin V.M. Sustainable development of the agricultural regions: questions of the strategy and practice [Text] / V.M. Bautin and others.; edited by V.M. Bautin. – M.; Posinformagrotech, 2004. – 310 p.
5. Concept of a sustainable development in the agricultural regions in Russian Federation for the period up to 2020 year. [Text] // Agricultural Economics. – 2009. – № 3. – P. 64–82.
6. Leksin B.N. Federation and regions. Theory and practice of the federal governance in regions [Text] / B.N. Leksin, A.N. Shvezov. – M., 1997. – 150 p.
7. Moiseev N.N. A fortune of civilization. Way of mind. [Text] / N.N. Moiseev – M., 2000. – 238 p.
8. Nureev R. The theory of development: Keynesian models of the market economy development [Text] / R. Nureev // *Economic questions*. – 2000. – № 4. – P. 137.
9. Petrikov A.V. Problems and perspectives of a sustainable development in the agricultural regions [Text] / A.V. Petrikov // Russian congress «A role of the agricultural sector in the GDP growth» / The Russian Academy of Agricultural Sciences. – M., 2005. – P. 92–102.

10. Soviet encyclopedic dictionary [Text] / Edited by A.M. Prohorov. 3-e edition. – M.: Soviet Encyclopedia, 1985. – 1600 p.

11. Chayanov A.V. A differentiation of the agricultural enterprises. // Agricultural enterprises [Text]/ Edited by L.I. Abalkin. – M.: Economy, 1989. – P. 144–159.

12. Shishov A.K. Changes as a base of enterprises' development [Text] / A.K. Shipov// *Economy and production*. – 2005. – № 4. – P. 26–29.

13. Chambers R. & Conway G. Sustainable rural livelihoods: practical concepts for 21st century. IDS Discussion Paper 296. – Brighton: IDS, 1991.

14. Myrdal G. Against the Stream. Critical Essays on Economics. – N.Y., 1973.

15. Rostow W. The Take-off into Self-Sustained Growth. The Economics of Underdevelopment. – 2nd ed. – London, 1960.

Контактная информация

394042, Воронеж, ул. Серафимовича, д. 26а

Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации»,
Российская академия сельскохозяйственных наук»

Тел.: 8 (4732) 22-99-40

Contact links

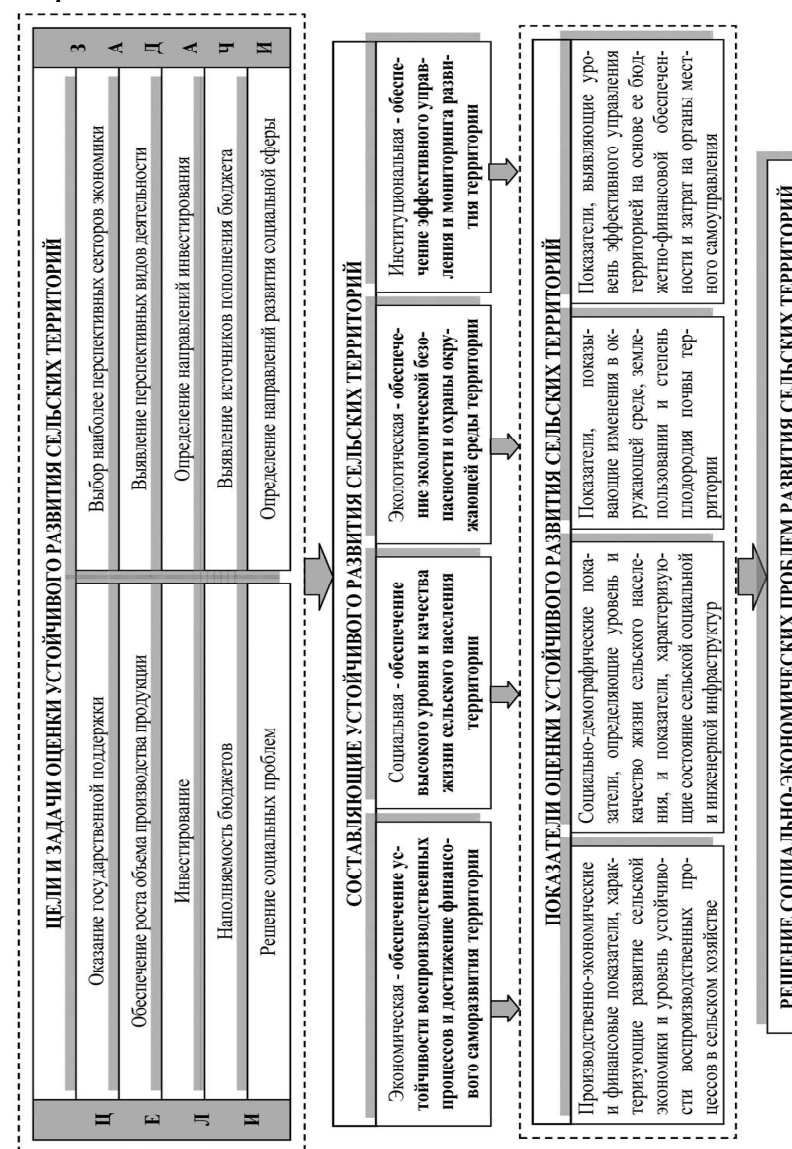
26a Serafimovicha street, Voronezh, 394042

State Science Establishment Research Institute of Economy and Organization of Agriculture of the Black-Soil Region of Russia of Russian Academy of Agricultural Science

Tel.: 8 (4732) 22-99-40

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1



Комплексная оценка устойчивого развития сельских территорий

Приложение 2

Меры по восстановлению сельских территорий
Грайворонского района Белгородской области

Группы поселений Виды устойчивости	Поселения с высоким уровнем развития и устойчивости	Поселения, сохранившие уровень развития, но имеющие разную степень устойчивости	Поселения с низким уровнем развития и устойчивости
Экономическое развитие	Привлечение квалифицированных кадров на село с целью укрепления и повышения технологического уровня предприятий АПК	Проведение постоянного мониторинга социально-экономической и экологической ситуации. Создание условий повышения эффективности производства, стимулирование наличия и разнообразия доходов	Строительство в поселениях предприятий с гарантированно высоким коэффициентом производством. Развитие малого и среднего бизнеса
Социальное развитие	Совершенствование социальной инфраструктуры. Стимулирование демографического роста. Обеспечение адресной защиты наиболее уязвимых групп сельского населения	Развитие социального партнерства между государством, бизнесом и сельским населением. Разработка программ по обеспечению населения необходимыми социальными услугами	Разработка программ по повышению уровня занятости и качества жизни, а также предотвращение депопуляционных процессов на селе

Группы поселений Виды устойчивости	Поселения с высоким уровнем развития и устойчивости	Поселения, сохранившие уровень развития, но имеющие разную степень устойчивости	Поселения с низким уровнем развития и устойчивости
Экологическое развитие	Эколого-экономическое стимулирование природоохранной деятельности и ее правовое и организационное обеспечение	Снижение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности в соответствии с нормативами по охране окружающей среды	Усиление ответственности за обеспечение экологической безопасности территории в целом
Институциональное развитие	Сочетание государственного регулирования сельской территории и развитие местного самоуправления, разнообразие форм гражданского участия, разработка и реализация инновационно-инвестиционных проектов	Разработка и реализация программ развития территории как краткосрочного, так и долгосрочного характера, поэтапно должны быть предусмотрены меры по преодолению негативных тенденций с обеспечением соответствующего объема финансовых средств	Создание комиссии на районном уровне для разработки и реализации экстренных мер по изменению политики местного самоуправления, а также проведение постоянного мониторинга институционального развития

ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК

TARGET PROGRAM AS AN EFFECTIVE TOOL FOR REGULATION OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

О.Н. СЕМИРХАНОВА,

*ассистент кафедры «Статистика и организация предприятий АПК»
Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии
(г. Ульяновск)*

O.N. SEMIRKHANOVA,

*assistant of the chair «Statistics and organization of enterprises
of agro-industrial complex» Ulyanovsk State Agricultural Academy
(Ulyanovsk)*

Аннотация

Определены роль и место целевых программ в социально-экономическом развитии АПК, проведена оценка экономической эффективности реализации целевых программ в АПК Ульяновской области, рассмотрен механизм разработки целевых программ с использованием метода «дерева целей» на примере областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Ульяновской области на 2008–2012 годы», даны рекомендации по корректировке финансового обеспечения целевых программ, предложены мероприятия организационного и информационно-методического обеспечения контроля за реализацией целевых программ.

Abstract

The role and place of purpose – oriented programs in social and economic development of the agrarian and industrial complex have been determined, the estimation of economic efficiency of the purpose – oriented program realization in the agrarian and industrial complex of the Ulyanovsk region has been carried out, the mechanism of developing purpose – oriented programs with the use of the method of «tree of objectives» has

been considered by the example of the regional purpose – oriented program «Development of agriculture of the Ulyanovsk region for 2008–2012», recommendations on updating financial maintenance of the purpose – oriented programs have been given, the measures of organizational and information – methodical maintenance of the control over realization of purpose – oriented programs have been offered.

Ключевые слова

1. Целевая программа
2. Государственное регулирование
3. Метод «дерева целей»
4. Эффективность реализации целевой программы
5. Организационно-методическое обеспечение

Keywords

1. Special purpose program
2. State regulation
3. «Tree of objectives» method
4. Efficiency of special purpose program realization
5. Organizational-methodical maintenance

Введение

Развитие сельского хозяйства прежде всего зависит от успешного осуществления важных направлений, мер и механизмов агропродовольственной политики государства, и в этом большую роль играет эффективное применение целевых программ.

Целевая программа позволяет определить основную цель, описать все уровни решения проблемы и требуемые для этого ресурсы, контролировать расходование выделенных средств и степень достижения поставленной цели. Кроме того, целевые программы позволяют сконцентрировать дефицитные ресурсы на наиболее приоритетных направлениях, поэтому являются эффективным инструментом государственного регулирования АПК.

В настоящее время в определенной мере потеряна управляемость процессом разработки и реализации целевых программ. Пока не создан прозрачный и эффективный механизм государственного управления целевыми программами, поставленные цели оказываются полностью не достигнутыми, а предоставленная государственная поддержка АПК недостаточна для реализации программ. В связи с этим особое значение приобретает исследование сущности процесса экономического регулирования развития АПК и разработка мер по его совершенство-

ванию на основе использования комплексного программно-целевого подхода, прежде всего на региональном уровне. Поэтому актуальность решения проблемы программно-целевого регулирования АПК и недостаточная изученность ее отдельных теоретических и прикладных аспектов предопределили выбор темы научного исследования.

Цель исследования заключается в развитии теоретических положений и разработке методических и практических рекомендаций по совершенствованию программно-целевого подхода регулирования АПК.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- определены роль и место целевых программ в социально-экономическом развитии АПК, изучены и обобщены научно-теоретические и методологические основы программно-целевого планирования;
- исследован опыт реализации целевых программ в аграрном секторе экономики и обоснована необходимость их применения в рыночных условиях;
- исследован механизм программно-целевого регулирования АПК и определены направления его совершенствования в современных условиях;
- проведена оценка экономической эффективности реализации целевых программ в АПК Ульяновской области;
- разработаны предложения по совершенствованию механизма разработки и реализации целевых программ развития АПК;
- предложены мероприятия организационного и информационно-методического обеспечения контроля за реализацией целевых программ.

В качестве объекта исследования выступают федеральные и региональные целевые программы, реализуемые в АПК.

В процессе исследования использовались как общенаучные методы познания: исторический и логический, сравнительный и системно-структурный, абстрактно-логический, так и традиционные методы экономического анализа: статистические группировки, монографический, корреляционно-регрессионный, расчетно-конструктивный, экспертной оценки, социологический, табличный и графический. Для обработки исходной информации использовались программные прикладные продукты, в т.ч. Excel и Statistica 5.5.

Теоретические и методологические проблемы экономического регулирования АПК нашли отражения в работах А.И. Алтухова, Г.В. Беспехотного, Т.А. Дозоровой, Л.А. Кошолкиной, А.С. Миндрин, В.В. Милосердова, А.А. Никонова, А.В. Петрикова, А.Н. Семина, В.Я. Узуна, И.Г. Ушачева, Ф.К. Шакирова и других ученых. В области

исследования проблем программно-целевого планирования наиболее известны работы: А. Амосова, М. Бендаукова, В. Ирикова, И. Комарова, В. Лексина, К. Личко, А. Лобко, Г. Попова, Г. Поспелова, Б. Райзберга, А. Серкова, В. Узуна и других.

Научная новизна научной работы заключается в комплексном подходе к исследованию проблемы программно-целевого регулирования АПК на основе совершенствования механизма разработки и реализации целевых программ.

К наиболее значительным научным результатам проведенного исследования относятся:

- уточнены определения понятий «целевые программы», «программно-целевое регулирование», которые принимают более полное и точное значение; в условиях ограниченности государственной поддержки АПК обоснована необходимость применения целевых программ, которые позволяют концентрировать финансовые ресурсы на решение конкретных проблем;
- предложена систематизация инструментов методологии программно-целевого планирования по этапам разработки планов, позволяющая определить их набор с учетом сложившейся экономической ситуации, а также уточнены состав и классификация принципов планирования, перечень которых дополнен следующими принципами: приоритетность, целенаправленность, перспективность, этапность, адресность, согласованность, эффективность;
- проведена оценка эффективности применения целевых программ на основе комплексного анализа тенденций развития регионального АПК и его государственного регулирования, определены причины их низкой степени реализуемости, среди которых необходимо отметить недостаточную законодательную, теоретическую и методологическую проработку механизма реализации целевых программ, несоответствующий организационный уровень программных разработок и процессов их реализации;

– определен методический подход к разработке, корректировке и оценке эффективности реализации целевых программ в АПК с учетом степени их реализуемости и региональных особенностей развития экономики, основанный на использовании метода «дерева целей», который позволяет обосновать приоритетность подцелей и мероприятий, проследить их ресурсное обеспечение, выявить возможные проблемы и оценить эффективность реализации как отдельных мероприятий, так и целевой программы в целом;

– разработана модель автоматизированной информационной системы регионального АПК для повышения эффективности программно-целевого

регулирования и сформирован механизм организационно-методического обеспечения контроля за реализацией целевых программ.

1. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Исследованиями установлено, что в настоящее время АПК находится в сложных экономических условиях и накопившиеся проблемы требуют научно обоснованных, долгосрочных решений, ориентированных прежде всего на использование программно-целевого управления в АПК, которое представляет собой процессы целенаправленного воздействия на совокупность отношений, связанных с производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции путем разработки и реализации целевых программ по достижению стратегических целей. Целевые программы являются основным, неотъемлемым и эффективно действующим инструментом программно-целевого планирования в Российской Федерации.

Изучение теоретических основ программного целевого регулирования экономики позволило автору уточнить понятие «целевая программа». Экономическую категорию «целевая программа» следует понимать как целереализующую систему увязанных между собой по содержанию, срокам, исполнителям, обеспеченным ресурсам и взаимосвязанных мероприятий, а также последовательных действий, направленных на достижение единой цели, решение общей приоритетной проблемы, требующей для эффективного решения неординарной концентрации усилий и средств. Рассмотрев огромное количество всевозможных классификаций целевых программ, автором разработана наиболее полная классификация целевых программ по основным критериям (Приложение 1, рис. 1), реализуемых в рыночных условиях развития экономики.

Целевые программы служат средством реализации принципа ведущего звена в управлении, создания приоритетов, стратегически важных для экономики в целом, концентрации ресурсов на наиболее значимых направлениях.

Они являются эффективным средством комплексного решения проблем: призваны обеспечить возможность полного охвата всех мер, которые необходимы для решения проблем и согласования действий по достижению программных целей в пространстве и во времени.

Под программно-целевым регулированием следует понимать способность государства в лице федеральных, региональных, муниципальных органов с помощью целевых программ, выработки и проведения системы программных мер (методов, приемов и средств) оказывать значительное воздействие на развитие экономики в соответ-

ствии с государственными, общественными интересами в целях решения сложных проблем.

В условиях ограниченности государственной поддержки АПК необходимость применения целевых программ существенно возрастает, поскольку позволяет обеспечить комплексность и системность решения той или иной агропродовольственной проблемы, обеспечить адресную поддержку участников программы через их конкурсный отбор, осуществить контроль за целевым использованием выделяемых средств.

2. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МЕТОДОЛОГИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПО ЭТАПАМ РАЗРАБОТКИ ПЛАНОВ

Возросшее количество целевых программ требует систематического проведения их качественной оценки и мониторинга, что связано с дальнейшей разработкой методических основ программно-целевого планирования. Изучение многочисленных теоретических источников по методологии программно-целевого планирования позволило автору систематизировать инструменты методологии по этапам разработки плана.

На этапе составления плана необходимо проведение таких мероприятий, как: структурирование проблемы, анализ поставленной проблемы, идентификация и оценка альтернативы, составление прогноза с соблюдением принципов, присущих каждому мероприятию. К специфическим принципам в экономической литературе на этапе составления плана относятся следующие: реальность и напряженность, единство и непрерывность, гибкость и системность. На наш взгляд, на данном этапе следует учитывать (и нами были дополнены) такие немаловажные принципы, как приоритетность, целенаправленность, перспективность, этапность, вариантность, адресность, согласованность. Кроме того, обязательно должны проявляться функции – информирующая, целереализующая, побуждающая, ориентирующая, индикативная, распределительная, защитная – и с применением конкретных методов – программно-целевой, балансовой, экономико-математической, нормативно-ресурсной, вариантной.

На этапе принятия точного решения необходимо комплексное проведение оценки.

На следующем этапе – выполнении плана, проводится его осуществление, основываясь на принципах внесения изменений в процессе осуществления плана и директивности, с проявлением функций – директивной и направляющей, и применением метода вариации в исполнении плана.

На заключительном этапе – проверка и оценка плана, возникает необходимость проведения контроля и анализ изменений, корректировки

с учетом таких принципов, как повседневный контроль и эффективность, а также функций – информирующей и индикативной, на основе балансового метода.

Предложенная систематизация инструментов методологии планирования, основанная на рассмотрении разработки плана по этапам планирования, более полно показывает сущность методологии планирования и позволяет определять правильные и выгодные подходы, функции и методы для решения поставленных задач.

3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В АПК

В работе проведен комплексный анализ современного состояния и тенденций развития АПК Ульяновской области и выявлено, что ситуация, сложившаяся в аграрном секторе экономики, с дефицитом денежных средств и различных видов основных и оборотных ресурсов ведет к снижению эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций.

Экономический механизм государственного регулирования АПК в Ульяновской области базируется на ограниченном субсидировании по приоритетным направлениям отрасли, развитию льготного кредитования, поддержке цен и выплате компенсаций части затрат на приобретение материально-технических ресурсов производителям. Однако существующая в регионе система регулирования АПК недостаточно полно адаптирована к условиям рыночной экономики, не обеспечивает в полной мере реализации агропродовольственной политики, выполнения разрабатываемых и утверждаемых целевых программ, не способствует повышению эффективности функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей, что в значительной степени обусловлено низким уровнем финансирования целевых программ, а также отсутствием четкого механизма разработки, координации и реализации целевых программ.

Анализ практики реализации целевых программ в АПК показал, что увеличение объема инвестиций в сельское хозяйство в 2006–2007 годы связано с реализацией ПНП «Развитие АПК», а в 2008–2009 годы – «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

Итоги их реализации позволяют отметить, что плановые агрегированные показатели, характеризующие развитие сельского хозяйства в 2006–2008 годы, фактически полностью выполнены. В 2009 году наблюдается их ухудшение: индекс производства продукции сельского

хозяйства снизился на 13,3 п.п., продукции растениеводства – на 29,8 п.п., продукции животноводства – на 1,9 п.п. (Приложение 2, табл. 1). Во многом это явилось следствием недофинансирования программных мероприятий из областного бюджета и собственных средств, роста диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и влияния мирового экономического кризиса.

Более подробно автором рассмотрено выполнение ПНП «Развитие АПК» в рамках реализации Госпрограммы в 2008–2009 годах Ульяновской области по направлениям.

По направлению «Устойчивое развитие сельских территорий» введение в действие жилых домов увеличилось в 5,1 раза. Хотя в 2008 году было невыполнение на 7,920 тыс. кв. м, а в 2009 году – 57 тыс. кв. м перевыполнение. Обеспеченность сельского населения питьевой водой повысилась на 5,9 п.п., а уровень газификации – на 4,3 п.п.

По направлению «Создание общих условий функционирования сельского хозяйства» все плановые в 2008 и 2009 годах размеры сельскохозяйственных угодий были предотвращены от выбытия из сельскохозяйственного оборота. Положителен тот факт, что в исследуемые годы было внесено минеральных удобрений больше, чем запланировано. Так изменение произошло на 93,3% в 2009 году по отношению к 2008 году.

По направлению «Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства» положительное изменение произошло лишь по таким показателям, как: производство скота и птицы на убой (в живом весе) на 6,4%, прирост реализации племенного молодняка и удельный вес площади, засеваемой элитными семенами, в общей площади посевов были выполнены на все 100%, удельный вес племенного скота в общем поголовье увеличился на 0,9 п.п. Снижение произошло по производству молока на 5,2%, а площадь закладки многолетних насаждений изменилась на 42,0%.

По направлению «Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства» приобретение сельскохозяйственной техники по годам увеличилось относительно запланированных показателей. Но в 2009 году по отношению к 2008-му изменений не произошло, и фактические показатели выполнены на все 100%. Сократился удельный вес застрахованных посевных площадей в общей площади на 4,8 п.п.

По направлению «Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» реализация зерна хозяйствами всех категорий увеличилась на 23,3% в 2009 году к 2008-му.

В целом по итогам реализации целевых программ на территории Ульяновской области (как и по России в целом) необходимо отметить,

что их реализация оказала положительное влияние на развитие сельского хозяйства. В последние годы наметилась тенденция роста экономического развития его отраслей, сопровождающаяся положительной динамикой роста инвестиционной привлекательности, созданы неплохие предпосылки для развития животноводства. ПНП «Развитие АПК» и госпрограмма выявили огромный потенциал российского сельского хозяйства, способствовали улучшению материальной базы в растениеводстве и животноводстве, материального состояния и ресурсной базы ЛПХ и КФХ на основе предоставляемых льготных кредитов и создания потребительских кооперативов. Эти проекты открыли большие возможности для роста объема инвестиций в АПК страны и предусматривали механизм субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам. Безусловно, он не решил всех проблем села, но определил вектор движения по стабилизации агропроизводства и развитию АПК.

В дальнейшем автором проводилось исследование влияния реализации целевых программ на устойчивость социально-экономического развития с помощью выборочного анкетирования руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций в 2009 году. В результате было опрошено 80 респондентов четырех административных районов восточной зоны Ульяновской области. По результатам проведенного анкетирования в сельской местности были определены приоритетные направления развития сельхозорганизаций, выявлены существующие проблемы, дана оценка выполняемости целевых программ и определено их влияние на уровень и качество жизни сельского населения.

Из множества предложенных направлений социально-экономического развития села респондентами были отмечены направления, которые выполнялись в соответствии с выделенными средствами. Так, на обеспечение сельчан жильем было оказано внимания больше по сравнению с другими направлениями, и это отметили 27,3% респондентов, далее – газификация и водоснабжение – 17,7%, на третьем месте – обеспечение кадрами на селе – 15,8%.

Результаты группировки сельскохозяйственных организаций по объему их государственной поддержки в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (табл. 2) позволяют отметить следующую закономерность: организации первой группы с наименьшей долей участия государственной поддержки являются убыточными (-6,1%); организации четвертой группы с объемом государственной поддержки 106,40 тыс. руб. в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий являются прибыльными со средним значением уровня рентабельности 25,8%. Следовательно, с увеличением объема выделяемых бюджетных

средств на поддержку АПК по различным целевым программам повышается эффективность хозяйственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таблица 2

**Влияние уровня государственной поддержки
(в рамках целевой программы) на конечные результаты
деятельности сельскохозяйственных организаций (2009 год)**

Группы организаций по объему государственной поддержки на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.	Число организаций в группе		Объем государственной поддержки на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.	Прибыль (убыток) от реализации сельскохозяйственной продукции, млн руб.	Уровень рентабельности (убыточности) производства продукции сельского хозяйства, %
	ед.	в % к итогу			
До 5	7	16,7	2,63	-1,2	-6,1
От 5 до 20	16	38,1	10,71	14,6	+10,5
От 20 до 50	10	23,8	38,54	92,4	+18,7
Свыше 50	9	21,4	106,40	51,5	+25,8
В среднем, итог	42	100,0	40,17	3,7	+18,4

С целью определения эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных организаций автором проведено выборочное исследование 24 сельскохозяйственных организаций различных организационно-правовых форм хозяйствования восточной зоны Ульяновской области за 2006–2009 годы, которые участвовали в реализации национального проекта и государственной программы (репрезентативность выборки – 65%). В результате исследования выявлено, что в 2006 году, в начальный период реализации национального проекта, убыточными были 4 сельскохозяйственные организации. По итогам финансово-хозяйственной деятельности 2009 года прибыльными оказались все 24 объекта исследования. Кроме того, наметилась тенденция роста инвестиционной привлекательности АПК за счет разработки и реализации механизма субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам, улучшились материальная база отраслей животноводства и

ресурсное обеспечение ЛПХ и КФХ как результат предоставления льготных кредитов и создания потребительских кооперативов.

Проведенный анализ программно-целевого регулирования АПК в Ульяновской области позволил автору выявить следующие недостатки его организации:

- расходы федерального бюджета на реализацию ряда целевых программ не увязаны с возможностями бюджета субъектов Российской Федерации в течение всего срока реализации программ;
- отсутствуют эффективные организационно-правовые и финансовые механизмы государственно-частного партнерства, которые являются необходимыми элементами успешной реализации значительной части целевых программ;
- в процессе подготовки программ государственные заказчики необоснованно завышали потребность в средствах федерального бюджета, при этом значительные средства предполагалось использовать на текущую деятельность;
- на стадии формирования программ были недостаточно проработаны вопросы финансирования мероприятий из всех источников и степень обязательности и гарантированности осуществления расходов со стороны участников программы;
- часть целевых программ не содержит конкретных программных мероприятий, сроков и оценки возможных результатов их реализации;
- отсутствуют организационные формы, приспособленные для разработки и контроля за реализацией целевых программ в АПК.

4. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ, КОРРЕКТИРОВКЕ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

В Ульяновской области для разработки целевых программ применяется метод прямого счета по мероприятиям. С этой целью для каждого мероприятия выявляются перечень и объем ресурсных затрат, которые группируются по однотипным видам и суммируются. На наш взгляд, целесообразно для разработки целевых программ использовать метод «дерева целей», благодаря которому можно определить выполнение программы, приоритетность подцелей, проследить ресурсное обеспечение и выявить возможные проблемы.

Дерево целевой программы представляет собой развернутую, распределенную по уровням совокупность следующих узлов: главная цель, подцель, задача, мероприятие и проект, построенная по логической схеме «главная цель – подцели», которые необходимо достичь для выполнения главной цели; подцели программы – задачи, решение

которых приводит к достижению этих подцелей; задачи – мероприятия, обеспечивающие решение задач; мероприятия – проекты, приводящие к исполнению мероприятий»¹. Поэтому важно поддерживать механизм информационных потоков дерева целевой программы, суть которого заключается в сборе различных сведений, отражающих достижение главной цели, а также информации, отражающей состояние отдельного элемента любого уровня.

Для построения дерева целевой программы в работе автором рассмотрен алгоритм, который представляет собой текстовое описание программы, а результат – список элементов (целей, задач, мероприятий), на основе которого строится дерево целей программы. В процессе исследования автором было разработано дерево целей, задач и мероприятий на примере ОЦП «Развитие сельского хозяйства Ульяновской области на 2008–2012 годы».

Анализ выстроенного дерева целей позволяет отметить, что формулировки целей расплывчаты и в то же время объемные. Кроме того, во-первых, для задачи по совершенствованию механизмов регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия не разработаны соответствующие мероприятия; во-вторых, задачу 4 – субсидирование части затрат на приобретение комбикорма, – следовало бы отнести к мероприятию по достижению задачи 2 (к отрасли животноводства).

Для практического выполнения целевой программы очень важно обеспечить управление ее реализацией, которое включает мониторинг и контроль исполнения, оценку эффективности реализации программных мероприятий и корректировку процесса выполнения программы.

На рис. 2 представлен фрагмент дерева целей, с помощью которого можно оценить результаты выполняемости программы в целом. Для начала необходимо определить фактическое выполнение мероприятий за 2009 год, сравнивая с планом. Эти результаты для наглядности наносятся на рисунок к соответствующему мероприятию, а около каждой цели, задачи, мероприятия приводятся весовые коэффициенты, позволяющие определить степень важности нижних элементов для достижения верхних. Например, коэффициент важности для мероприятия М1 равняется 0,55, М2 – 0,44, а М3 – 0,01, то есть полное выполнение задачи З1 на 55% обусловлено выполнением мероприятия М1, на 44% – мероприятием М2, на 1% – мероприятием М3.

¹ Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка. Фин. акад. при Прв РФ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – С. 81–82.

На каждый момент времени исполнители мероприятия сообщают информацию о степени его выполнения. На рис. 2 видно, что мероприятие М1 выполнено на 36%, мероприятие М2 – на 95%, мероприятие М3 – на 55%. Поэтому получаем, что по направлению М1 задача решается на 20%, по М2 – на 42%, по М3 – на 1%. В итоге задача З1 будет решена на 63%. Так как у цели Ц1 только одна задача, то и данная цель реализуется только на 63%. По этой методике можно определить эффективность реализации всех мероприятий, достижение целей и задач.

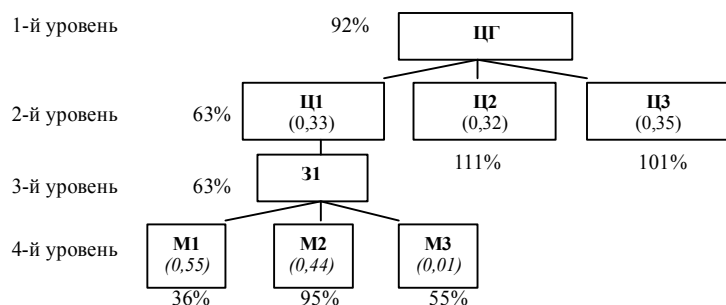


Рис. 2. Результаты реализации областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Ульяновской области на 2008–2012 годы» (фрагмент дерева целей)

Предложенная методика позволяет увязать показателями все элементы дерева целей, проводить оценку эффективности реализации мероприятий и достижения поставленных целей и задач и своевременно вносить соответствующие корректировки в целевую программу.

На наш взгляд, финансовое обеспечение программы ежегодно должно корректироваться с учетом результатов ее реализации в прошедшем году. Для расчета размера корректировки ресурсного обеспечения программы нами предлагается использовать индекс корректировки источников финансирования, рассчитанный исходя из индексов реализации программных мероприятий.

Преимущество использования данной формулы расчета индекса корректировки финансового обеспечения программы заключается в том, что она позволяет учитывать степень реализации конкретных программных мероприятий в динамике и по сравнению с планом. Корректировка источника финансирования целевой программы должна осуществляться с учетом степени его реализации в предыдущем году. Индекс корректировки источников финансирования, рассчитанный

исходя из индексов реализации программных мероприятий, составил 1,111. Планируется, что в 2010–2012 годах основными источниками финансирования программы должны стать региональный бюджет и собственные средства организаций, поскольку эта изменяющаяся часть зависит от развития региона (табл. 3).

Таблица 3

Прогноз объемов финансирования ОЦП «Развитие сельского хозяйства Ульяновской области на 2008–2012 годы», млн руб.

Источник финансирования	2010		2011		2012	
	по программе	с учетом корректировки	по программе	с учетом корректировки	по программе	с учетом корректировки
Федеральный бюджет	411,56	411,56	487,45	487,45	546,39	546,39
Областной бюджет	858,03	953,35	985,44	1094,93	1111,53	1235,02
Собственные средства	1152,29	1152,29	1358,30	1358,30	1599,27	1599,27
Всего	2421,88	2517,20	2831,19	2940,68	3257,19	3380,68

В табл. 3 автором представлены скорректированные суммы финансирования областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Ульяновской области на 2008–2012 годы» из областного бюджета на 2010–2012 годы. Для достижения программных показателей с учетом недофинансирования в 2008–2009 годах общий объем финансирования программы должен возрасти на 3,9% за счет средств бюджета региона.

Таким образом, использование дерева целей при разработке целевых программ позволяет рациональнее распределять финансовые ресурсы по программным мероприятиям и своевременно корректировать их ресурсное обеспечение для достижения принятых целей и задач. Предложенный автором алгоритм разработки целевой программы и ее корректировки комплексно воспроизводит всю последовательность необходимых процедур.

Для обоснования необходимых объемов государственной поддержки по мероприятиям и участникам целевой программы автором предлагается эконометрическая модель, представляющая собой систему

одновременных уравнений. Предлагается в качестве эндогенных переменных модели использовать: Y_1 – урожайность (продуктивность) сельскохозяйственных культур (животных) конкретного вида; Y_2 – валовое производство продукции конкретного вида; Y_3 – объем государственной поддержки на производство продукции конкретного вида.

Многовариантные расчеты позволяют рекомендовать в качестве экзогенных переменных по конкретным видам продукции: X_1 – затраты труда на 1 га посева сельскохозяйственных культур (на 1 гол. животных); X_2 – внесение удобрений на 1 га посева (расход кормов на 1 гол. животных); X_3 – обеспеченность сельскохозяйственной техникой на 1000 га посева соответствующих культур (затраты на содержание основных средств в расчете на 1 гол. животных); X_4 – полная себестоимость единицы продукции, руб.; X_5 – рентабельность (убыточность) реализации продукции сельского хозяйства, %; S_n – площадь посева сельскохозяйственных культур (поголовье животных). Данный показатель является количественным и связан с эндогенными переменными Y_1 и Y_2 функциональной связью, поэтому взаимосвязь между признаками представлена в модели в виде тождества.

Эконометрическая модель будет иметь вид:

$$Y_1 = a_{11}X_1 + a_{12}X_2 + a_{13}X_3$$

$$Y_2 = Y_1 \times S_n$$

$$Y_3 = b_{21}Y_2 + a_{24}X_4 + a_{25}X_5.$$

Прогностические модели производства сельскохозяйственной продукции определялись по видам продукции: зерно, молоко, мясо крупного рогатого скота. В результате моделирования были получены оценки параметров соответствующих уравнений регрессии; все уравнения оказались статистически существенными при уровне значимости $P = 0,05$.

В Ульяновской области согласно ОЦП «Развитие сельского хозяйства Ульяновской области на 2008–2012 годы» сельскохозяйственным организациям выделяются субсидии на поддержку развития отрасли молочного скотоводства из расчета 100 руб. на 1 ц молока. Использование предложенной эконометрической модели позволяет варьировать величину поддержки от 87 руб. до 111 руб. на 1 ц молока в зависимости от достигнутых производственных показателей и результатов реализации молока конкретной сельскохозяйственной организации. Кроме того, полученная модель дает возможность определять и своевременно корректировать объемы государственной поддержки отрасли молочного скотоводства с учетом изменения объемов производства молока и качественных показателей развития аграрной экономики.

5. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА РЕАЛИЗАЦИЕЙ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

Для повышения эффективности реализации целевых программ необходимо информационно-методическое обеспечение контроля. В работе предлагается поддерживать механизм информационных потоков дерева целей программы и усилить повседневный управленческий и методический контроль за ее реализацией. Возникает необходимость эффективного мониторинга реализации программы и ответственности органов государственной власти за достижение поставленных целей. Проведенный анализ позволил выявить, что управление реализацией целевых федеральных и региональных программ в России все еще остается одним из слабых мест в программно-целевом управлении и является одной из причин их низкой результативности.

Повышение эффективности контрольных мероприятий связано с разработкой такой методики проверки, которая показывала бы последовательность организации государственного финансового контроля бюджетополучателей и сопровождалась повышенным информационным обеспечением. Разработка системы мониторинга вызвана необходимостью повышения эффективности и качества управления целевой программой. Мониторинг динамики изменения показателей предоставляет информацию для анализа и оценки эффективности хода реализации программных мероприятий и обеспечивает поддержку принятия решений. Система мониторинга включает два направления – функциональное (экономическая, информационная составляющие системы, связанная с аппаратом управления, где ведется управление, контроль и мониторинг целевой программы) и обеспечивающее (подсистемы, обеспечивающие технологию функционирования системы, адаптацию и настройку системы). Результаты мониторинга являются информационной основой для проведения ситуационного анализа процесса реализации целевых программ.

Для более точного и своевременного получения информации в отдел целевых программ от участников планируется поступление информации об исполнении. Контроль и ситуационный анализ предлагается проводить кураторами различных отделов при Министерстве сельского хозяйства Ульяновской области (отдел инвестиций; отдел по внедрению новых технологий и передового опыта в растениеводстве; отдел животноводства и племенной работы; отдел лизинга, внедрения передового опыта в механизацию и охрану труда; отдел кадрового обеспечения, мобилизационной подготовки; отдел по развитию потребительской кооперации и продовольственного рынка). Определение

назначения кураторства в отделах целесообразно, так как, являясь специалистами в своей области, они могут дать более качественную оценку степени выполнения программного мероприятия. Для проведения контроля кураторы должны иметь уже разработанный оперативный план его осуществления и по мере его реализации полученные результаты передавать в отдел целевых программ Министерства сельского хозяйства Ульяновской области.

Отдел целевых программ, в свою очередь, непосредственно сотрудничает с отделом экономического анализа, прогнозирования и стратегического планирования, и в конечном результате вся сводная отчетность передается министру сельского хозяйства Ульяновской области. А Министерство сельского хозяйства взаимодействует с территориальным управлением Федеральной службы финансово-бюджетного надзора по Ульяновской области и с казначейством.

Для повышения эффективности программно-целевого регулирования и организационно-методического обеспечения контроля за реализацией целевых программ автором в работе предложена модель автоматизированной информационной системы АПК Ульяновской области (рис. 3). Сущность автоматизированной системы контроля целевых программ в АПК заключается в том, что, во-первых, наличие информации позволит отделу целевых программ качественнее проводить мониторинг реализации целевых программ и оценку их эффективности, своевременно учитывать изменения конъюнктуры рынка и вносить соответствующие коррективы; во-вторых, работа контролера территориального управления Федеральной службы финансово-бюджетного надзора будет значительно облегчена, если на этапе планирования и осуществления контроля он будет иметь доступ к электронной информации, содержащей сведения о финансовых потоках и суммах нарушений за несколько лет.

Необходимость налаживания четкого механизма всестороннего контроля диктуется также усложнением финансовых аспектов деятельности государства в рыночных условиях, в том числе активным привлечением к удовлетворению общественных нужд коммерческих структур, использованием инфраструктуры банков и других финансово-кредитных учреждений для обслуживания государственных средств, выходом государства на рынок в качестве собственника имущества и производителя товаров и услуг.

Немаловажное значение для эффективной организации процесса контроля за реализацией целевых программ имеет методическое обеспечение. По результатам исследования наибольший практический интерес представляют собой сведения о рецидивности финансово-бюджетных

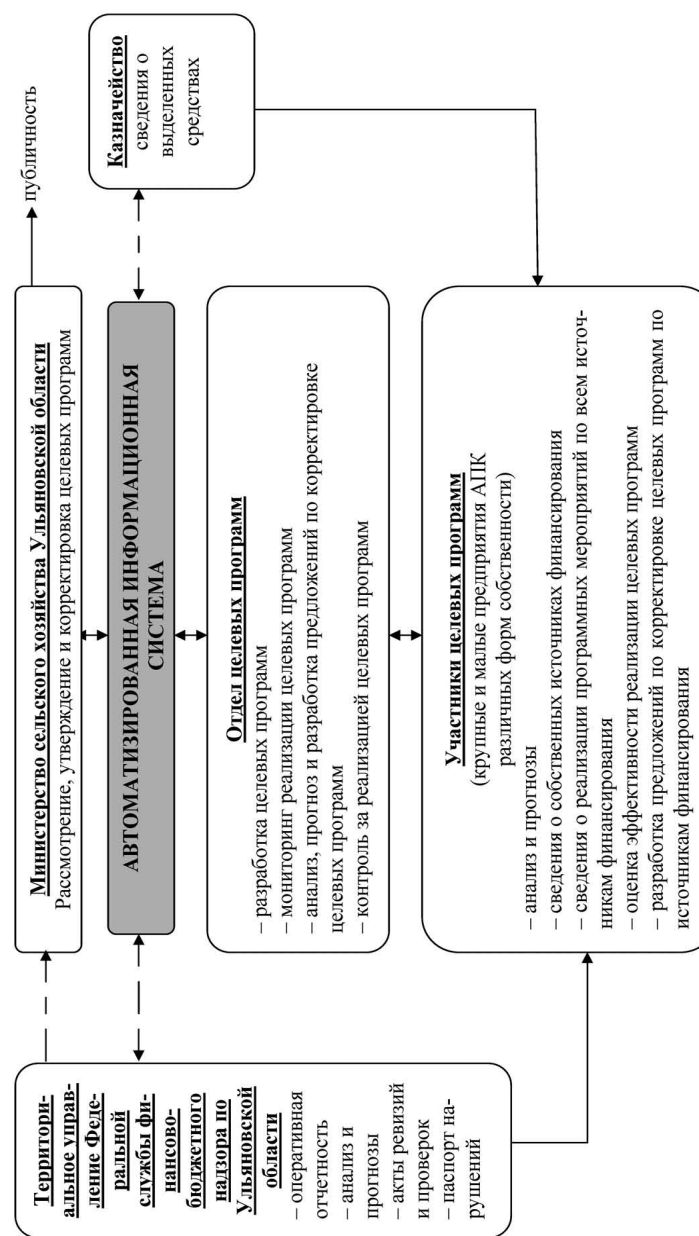


Рис. 3. Модель автоматизированной информационной системы контроля целевых программ АПК Ульяновской области

нарушений в разрезе отдельных бюджетополучателей. Автором предложен алгоритм выбора объектов, которые необходимо включить в план ревизионных мероприятий. На наш взгляд, алгоритм должен содержать следующую последовательность:

- необходимо осуществить ранжирование хозяйств по величине полученных сумм;
- скорректировать ранжирование с учетом убыточности предприятия и его рецидивности за прошлые периоды.

Причиной финансово-бюджетных нарушений выступают жесткие условия субсидирования, при которых сельскохозяйственные организации могут получить поддержку только после погашения банковского кредита. Анализ актов территориального управления Федеральной службы финансово-бюджетного надзора по результатам проверок сельскохозяйственных организаций Ульяновской области показывает, что часть сельскохозяйственных организаций погашают кредит за счет средств данной федеральной программы либо не выполняют графика погашения кредитов. В ряде случаев полученные кредиты используются не по целевому назначению, в том числе и для субкредитования других организаций. Указанный паспорт нарушений должен быть одним из документов, на основании которого планируется государственная поддержка сельскохозяйственных организаций региона, основанная на ретроспективном анализе результатов предшествующей поддержки товаропроизводителей.

В условиях отсутствия теоретической и методической базы осуществления контроля за реализацией целевых программ в АПК необходимо сформировать информационно-методическое обеспечение контроля по следующим направлениям:

- внедрение схемы выборочной проверки аграрных бюджетополучателей;
- организация не менее двух проверок сельскохозяйственных организаций в год;
- внедрение автоматизированной информационной системы поддержки контроля;
- подготовка паспортов нарушений финансово-бюджетной дисциплины.

Эффективность реализации программно-целевого регулирования АПК может быть обеспечена при условии создания рекомендованных автором в данной работе механизма и схемы контроля за реализацией целевых программ. Обязательным условием должно быть повышение ответственности всех управленческих структур, участвующих в реализации программы.

Заключение

Целевые программы являются в настоящее время эффективным средством комплексного решения агропродовольственных проблем: призваны обеспечить возможность полного охвата всех мер, которые необходимы для решения проблемы и согласования действий по достижению программных целей в пространстве и во времени. С помощью целевых программ как инструмента регулирования государство в лице федеральных, региональных, муниципальных органов способно оказывать значительное воздействие на развитие аграрной экономики в соответствии с государственными, общественными интересами.

В результате исследования методологии программно-целевого планирования установлено, что его основным принципом является согласование действий и интересов всех участников, то есть координация планов производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций с плановыми документами других уровней. Успешность реализации любой целевой программы прежде всего зависит от правильности ее разработки, соблюдения всех требований, присутствующих программно-целевому планированию. Тем более от методической строгости разработки целевых программ зависит возможность действенного контроля за ходом их реализации, и особенно за целевым и эффективным использованием направляемых бюджетных средств.

Анализ практики реализации целевых программ в АПК показал их положительное влияние на конечные результаты деятельности сельскохозяйственных организаций и уровень жизни сельского населения и позволил определить причины их неполной реализации, среди которых необходимо особо отметить недостатки существующей законодательной, нормативной базы, недостаточную теоретическую и методологическую проработку механизма реализации целевых программ, несоответствующий организационный уровень программных разработок и процессов их реализации.

Для разработки целевых программ в АПК предлагается использовать метод «дерева целей», благодаря которому главная цель делится на подцели первого, второго и последующих уровней, которые количественно оцениваются с помощью относительных величин удовлетворения потребностей, что одновременно выражает сравнительную значимость целевых установок. В процессе построения дерева целей осуществляется последовательная декомпозиция целей до задач такого уровня, с решением которых можно начать выполнение операции по достижению генеральной цели. Основу структурной разработки целевой программы составляет определение перечня и содержания мероприятий по ее осуществлению, их взаимная увязка, определение показателей и сроков исполнения мероприятий и состава исполнителей. Использование дерева целей при разработке целевых программ в АПК

позволяет рациональнее распределять бюджетные средства по программным мероприятиям и своевременно корректировать их ресурсное обеспечение для достижения принятых целей и задач.

С целью повышения эффективности реализации целевых программ необходимо поддерживать механизм информационных потоков дерева целевой программы и усилить повседневный управленческий и методический контроль за ее реализацией. Возникает необходимость эффективного мониторинга реализации программы и ответственности органов государственной власти за достижение поставленных целей. Предложенная модель реализации программно-целевого подхода государственного регулирования АПК в Ульяновской области позволит повысить степень достижения целей программы и эффективность вложения бюджетных средств.

Для организационно-методического обеспечения контроля за реализацией целевых программ в работе предложена модель автоматизированной информационной системы АПК Ульяновской области. Сущность автоматизированной системы контроля целевых программ в АПК заключается в сборе информации, которая позволит отделу целевых программ, Министерству сельского хозяйства Ульяновской области и территориальному управлению Федеральной службы финансово-бюджетного надзора по Ульяновской области качественнее проводить мониторинг реализации целевых программ и оценку их эффективности, своевременно учитывать изменения конъюнктуры рынка и вносить соответствующие коррективы.

Библиографический список

1. Дозорова Т.А., Семирханова О.Н. Основные направления совершенствования разработки целевых программ в АПК // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. – 2010. – № 1. – С. 57–61.
2. Дозорова Т.А., Семирханова О.Н. Эффективность программно-целевого регулирования АПК // ФГОУ «ВПО «Ульяновская ГСХА». Международная научно-практическая конференция «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». – Ульяновск, 2009. – С. 58–62.
3. Кочкаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка. Фин. акад. при Пр-ве РФ. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 223 с.
4. Личко К.П. Прогнозирование и планирование АПК: Учебник. – М.: КолосС, 2007. – 286 с.
5. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление: Учебник / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 428 с.

6. Семирханова О.Н. Дерево целей – как способ разработки целевых программ в АПК // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2010. – № 1. – С. 106–109.

7. Умнов П.В. Федеральные целевые программы и их роль в социально-экономическом развитии регионального АПК. – М.: Россельхозакадемия, 2003. – 173 с.

Bibliographical list

1. Dozorova T.A., Semirkhanova O.N. The basic directions of improving the development of target programs in the agrarian and industrial complex // The Bulletin of the Saratov state university named by N.I. Vavilov. 2010. № 1. – P. 57–61.
2. Dozorova T.A., Semirkhanova O.N. The efficiency of purpose-oriented regulation of the agrarian and industrial complex // «The Ulyanovsk state agricultural academy» International scientific and practical conference «Agrarian science and education at the present stage of development: experience, problems and ways of their solution». – Ulyanovsk, 2009. – P. 58–62.
3. Kochkarov R.A. Special purpose programs: instrumental support / R.A. Kochkarov. Financial Academy of the Russian Federation Govt. – M.: Ekonomika Publ., 2007. – 223 p.
4. Lichko K.P. Forecasting and planning in agricultural industry complex: Tutorial / K.P. Lichko. – M.: KolosS, 2007. – 286 p.
5. Reisberg B.A. Program-target planning and management: tutorial / B.A. Reisberg, A.G. Lobko. – M.: INFRA-M, 2002. – 428 p.
6. Semirkhanova O.N. Tree of objectives – as a way of developing purpose-oriented programs in the agrarian and industrial complex // The Bulletin of the Altay state agrarian university. – 2010. – № 1. – P. 106–109.
7. Umnov P.V. Federal purpose-oriented programs and their role in social and economic development of the regional agrarian and industrial complex. – M.: The Russian agricultural academy, 2003. – P. 173.

Контактная информация

433431, Ульяновск, ФГОУ ВПО
«Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия»
Тел.: (8422) 559535

Contact links

433431, Ulyanovsk, Ulyanovsk State Agricultural Academy
Tel.: (8422) 559535

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

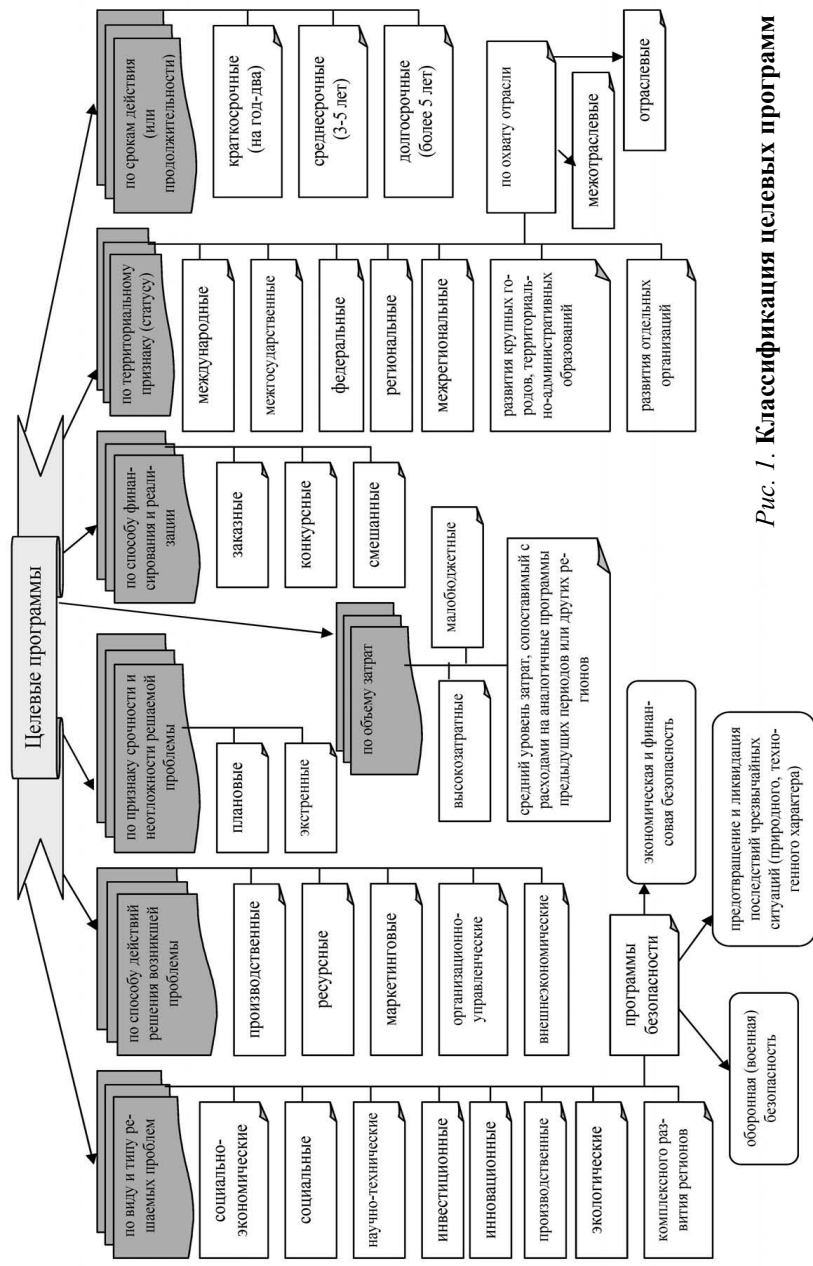


Рис. 1. Классификация целевых программ

Приложение 2

Таблица 1

Показатели	2008 г.		2009 г.		Отклонение фактического значения от планового значения от планового значения (+, -), п.п.		Отклонение фактического значения 2009 г. к 2008 г. (+, -), п.п
	Плановое значение	Фактическое значение	Плановое значение	Фактическое значение	2008 г.	2009 г.	
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий к предыдущему году (в сопоставимых ценах), %:	102,9	113,9	103,1	100,6			
							-13,3
– продукция животноводства	102,9	103,3	103,3	101,4	+11,0	-2,5	
– продукции растениеводства	102,9	129,7	102,8	99,9	+0,4	-1,9	-1,9
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, %	115,0	115,0	110,60	110,6	0,0	0,0	-4,4
Коэффициент обновления основных видов сельскохозяйственной техники в сельскохозяйственных организациях:							
	5,2	5,6	6,6	6,8	+0,4	+0,2	+1,2
	7,4	11,3	8,6	7,32	+3,9	-1,28	-3,98
	11,8	18,6	12,8	21,96	+6,8	+9,16	+3,36

Показатели эффективности реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» в Ульяновской области

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

ESTIMATION OF REGIONAL HUMAN POTENTIAL ON INTELLECTUAL CAPITAL CONCEPT BASIS

П.Ю. МАКАРОВ,

*аспирант Владимирского государственного университета
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых (г. Владимир)*

P. Yu. MAKAROV,

*post-graduate student A.G. and N.G. Stoletovs' Vladimir State University
(Vladimir)*

Аннотация

Рассмотрено текущее состояние стратегических документов регионов РФ и заявленных в них подходов к описанию и развитию человеческого потенциала и предложен новый, основанный на концепции интеллектуального капитала, подход к описанию человеческого потенциала и уровня жизни. На основе содержания концепции интеллектуального капитала и методов его оценки в региональном аспекте предложена модель оценки интеллектуального капитала региона в увязке с его стратегическим развитием.

Abstract

In this paper is considered the actual condition of Russian regional strategies and approaches to describing and developing of human potential manifested in them. Proposed the new approach, based on intellectual capital concept. According to methods of intellectual capital estimation in regional perspective, is proposed the regional intellectual capital estimation model for the purposes of regional development.

Ключевые слова

1. Интеллектуальный капитал
2. Человеческий капитал

3. Человеческий потенциал
4. Региональное развитие

Keywords

1. Intellectual capital
2. Human capital
3. Human potential
4. Regional development

Введение

Человеческий потенциал страны в настоящее время принято рассматривать как основной источник ее благополучия и развития. Чаще всего человеческий потенциал описывается посредством концепции человеческого капитала, достаточно активно применяющейся не только на корпоративном уровне, но и на уровне государственного управления. Основы концепции были заложены еще в трудах таких классиков экономической теории, как А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль, К. Маркс, А. Маршал. В развитие собственно концепции внесли вклад М. Блауг, Дж. Минцер, Л.К. Туроу, Э.Х. Хансен, Э. Денисон, Ф. Махлуп, Э. Дж. Долан, Д.Е. Линдсей и др.

Несмотря на достаточную проработанность концепции человеческого капитала, есть основания полагать, что на макроуровне она не дает системного взгляда на человеческий потенциал страны, отбрасывая ряд важных системных факторов. Для отражения и развития человеческого потенциала представляется более применимым видение, лежащее в основе концепции интеллектуального капитала, активно развиваемой последние десятилетия. Различные ее аспекты раскрываются в трудах таких исследователей, как Л. Эдвинссон, Й. Руус, Н. Бонтис, П. Стаале, Э. Пашер, Д. Вежек, Д. Андриессен. Данная концепция видится применимой в развитии человеческого потенциала РФ и, в частности, ее регионов, поскольку эффективное развитие страны невозможно вне контекста развития отдельных регионов.

Целью данной работы является рассмотрение концепции интеллектуального капитала с точки зрения возможности ее применения в управлении человеческим потенциалом региона. Достижение данной цели включает выполнение следующих задач: (1) проанализировать, каким образом в настоящее время управление человеческим потенциалом реализуется в региональных стратегиях; (2) рассмотреть содержание концепции интеллектуального капитала и оценить потенциал ее применения для отражения человеческого потенциала региона; (3) разработать модель, на основе которой концепция интеллектуального капитала может быть применена для достижения заявленной цели.

Основным объектом данного исследования является концепция интеллектуального капитала, а предмет составляет ее содержание с точки зрения цели работы. Также в работе был проведен анализ стратегий регионов на предмет их общего качества и наличия в них инициатив по развитию человеческого потенциала.

Научная новизна работы заключается в применении концепции интеллектуального капитала как возможного инструмента регионального государственного управления в масштабе страны. На данный момент не было обнаружено других исследований в данном направлении, кроме трудов по применению концепции интеллектуального капитала в работе отдельных государственных подразделений. В исследовании также была предложена модель, применимая для оценки интеллектуального капитала регионов на регулярной основе.

ГЛАВА 1.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1.1. Предпосылки возникновения концепции человеческого капитала

На разных этапах экономического развития на первый план выходят различные факторы роста. К изменениям приводит как появление новых подходов в экономической науке, так и параллельное ей изменение общественных отношений. Изначально экономическая теория оперировала тремя факторами производства, которые и сейчас рассматриваются как классические: труд, земля, капитал¹. Это объяснимо и характером развития экономики того периода (XVIII век): происходил окончательный распад феодальной системы, и общество вступало на путь индустриализации. В результате доминирующими факторами являлись земля (наибольшее влияние оказывавшая в период доиндустриальной экономики) и капитал (приобретающий все большее значение по мере индустриализации). Труд же является необходимым условием развития независимо от существующей экономической системы.

На рубеже XIX и XX веков усиливается влияние научно-технического прогресса (НТП) на экономику, и существенно меняется ее характер: в лидеры выходят страны, не только имеющие преимущество в количестве трудовых, финансовых и природных ресурсов, но и использующие их наиболее эффективно. В трехфакторную модель вводится как бы второй уровень, описывающий эффективность применения факторов производства. Это нашло отражение в трудах многих экономистов, например, американского экономиста Э. Денисона,

¹ Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория для бизнес-школ: Учебник. – М.: Эксмо, 2005.

выделявшего две группы факторов: физические факторы производства (труд, земля, капитал) и факторы роста производительности труда (технический прогресс и образование²). Также, начиная со второй половины XX века, меняется понимание сущности и смысла развития – оно становится социально-ориентированным. Изначально экономическое развитие рассматривалось по большей части в смысле материального обогащения страны, т.е. расширения объемов производства товаров и услуг: предполагалось, что увеличение совокупного производства уменьшает масштабы нищеты и повышает общее благосостояние населения. Теперь же развитие стало рассматриваться как процесс расширения возможностей человека, а не только как повышение его материального благополучия³.

Меняется и характер производства: все большую часть стоимости продукции начинают составлять нематериальные комплектующие – то или иное знание, на получение которого, возможно, ушли значительные ресурсы и которое придает продукции ценность. Типичный пример такой продукции – лекарственные средства, за значительным материальным объемом которых могут стоять серьезные инвестиции в разработку, испытания и внедрение в массовое производство.

В результате этих изменений в качестве факторов, влияющих на экономический рост, в настоящее время рассматривается достаточно широкий набор переменных, список которых до конца не определен и не завершен⁴. Одним из наиболее проработанных факторов является человеческий капитал. Данное понятие возникло достаточно давно, однако полное развитие эта концепция получила только во второй половине XX века, когда в связи с ростом расходов на образование усилился интерес к экономической активности человека и обоснованию и возврату затрат, связанных с его обучением⁵. В экономической литературе, посвященной проблемам исследования человеческого капитала, существует многообразие трактовок этой категории. Большинство определений рассматривают человеческий капитал как совокупность экономических, психологических, социальных, культурных и других

² Ивашковский С.Н. Факторы и типы экономического роста. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/10/26/factory_i_tipy_jekonomicheskogo_rosta.html

³ Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: Уч. пос. / Под ред. В.П. Колесова. – М.: Права человека, 2008. – С. 15.

⁴ Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – М.: ГУ-ВШЭ, 2006. – С. 39.

⁵ Лимачко Е.Е. Человеческий капитал в современной экономике – некоторые теоретические аспекты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/ieie/SMU/conference/articles/Лимачко.doc>

характеристик, которые содействуют росту производительности труда и тем самым ведут к росту заработной платы конкретного работника^{6,7}.

Таким образом, взгляды на факторы роста экономики от изучения внешних явлений – капитала, ресурсов и пр. – переместились к человеку как основному субъекту экономического и социального развития. Явно или нет, но понимание значимости человеческого капитала, как категории, отражающей экономический потенциал населения, входит в программы развития всех стран, в том числе и России. Для нашей страны правильное выделение источников и сущности социально-экономического развития на современном этапе представляется особенно актуальным в связи с необходимостью качественного повышения уровня жизни населения и конкурентоспособности экономики.

Однако является ли концепция человеческого капитала достаточной для описания факторов развития, связанных с деятельностью человека? Чтобы ответить на этот вопрос, следует прежде рассмотреть, как, собственно, отражается человеческий капитал в проектах развития страны. Для этого обратимся к анализу стратегий субъектов РФ как наиболее приближенным к конкретным регионам документам, регулирующим развитие страны.

1.2. Человеческий капитал в региональном развитии РФ

Прежде чем обратиться к стратегиям регионов, рассмотрим сначала концептуальные документы, определяющие основные параметры развития. В этом качестве можно рассматривать «Концепцию долгосрочного развития РФ». В ней озвучивается важная роль человеческого капитала и необходимость «развития конкурентоспособности человеческого капитала, рабочей силы и социальных секторов экономики», а одним из итогов изменений предполагается «возможность целенаправленно формировать человеческий и квалификационный капитал страны исходя из необходимости обеспечения инновационного развития экономики и геополитической конкурентоспособности России»⁸. Вместе с тем другой важный документ – «Концепция стратегии социально-экономического развития регионов РФ», задающая общее видение региональной стратегии, по оценкам исследователей, недостаточно отража-

⁶ Долан Э. Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: Печатный Двор, 1992. – С. 260.

⁷ Дятлов С.А. Человеческий капитал России: проблемы эффективного использования в условиях переходной экономики. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995. – С. 2–3.

⁸ Концепция долгосрочного развития Российской Федерации. Министерство экономического развития и торговли РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/doc1185283411781>

ет ориентацию на развитие потенциала населения страны: «из проекта концепции как бы выпали собственно интересы населения, проживающего в регионах, и недостаточно уделено внимания развитию человеческого капитала»⁹. Таким образом, можно говорить о наличии некоторой несогласованности в концептуальных документах.

Далее нужно рассмотреть ситуацию в конкретных стратегиях регионов, поскольку от их проработанности во многом зависит, останутся ли предпосылки концепций просто словами или будут реализованы. В настоящее время из 83 субъектов РФ 62 разработали долгосрочные (до 2020 и более лет) стратегии, 6 регионов – среднесрочные (до 2015 года), также 3 региона имеют и средне-, и долгосрочные стратегии, 6 регионов разработали программы развития только до 2010 года, и нет данных о наличии у них новых разработок. По шести регионам не удалось найти данных. Таким образом, можно говорить, что в том или ином виде стратегию развития сформировали в 71 регионе.

Рассматривая стратегии субъектов РФ, можно отметить декларирование необходимости «инвестиций в человеческий капитал» или «перехода на инновационный путь развития, подразумевающий возрастание роли человеческого капитала» и пр., т.е. формально развитию человеческого капитала уделяется достаточно внимания. Однако заявленные цели не раскрываются более подробно и, по сути, остаются просто словами. Стратегии регионов в большинстве своем шаблонны: в них заявлены схожие цели, во многом повторяющие цели концепций, но не наблюдается их конкретизации.

Можно предположить, что нечеткость связанных с человеческим капиталом целей происходит из общей непроработанности стратегий. Так, проведенное в 2007 году исследование существовавших на тот момент документов (64 стратегии: 29 долгосрочных, 30 среднесрочных, 5 смешанных) показывало недостаточное их качество¹⁰. Поскольку не удалось обнаружить работ, охватывающих более поздний период, чтобы оценить ситуацию в настоящее время, рассмотрим стратегии, опираясь на критерии, предложенные в упомянутом исследовании.

По сути, основным критерием является проработанность целевого и аналитического блоков стратегий: стратегия должна способствовать

⁹ Регионалисты подвергли критике проект Концепции стратегии социально-экономического развития регионов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/485132.html>

¹⁰ Николаев И.А., Точилкина О.С. Стратегии и программы развития регионов (сравнительный анализ): Аналитический доклад. – М.: Аудиторско-консалтинговая компания ФБК, 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fbk.ru/upload/contents/321/regions.pdf>

достижению определенных целей и бессмысленна при их отсутствии или неопределенности. Цели при этом должны быть сформулированы не произвольно, а опираться на какую-либо концепцию будущего региона. Такие ориентиры описываются через понятия видения и миссии: видение региона – идеальная картина будущего, состояние, которое может быть достигнуто при самых благоприятных условиях¹¹. А миссия исходит из видения и представляет собой определение предназначения и философии существования и развития¹². Исходя из логики стратегического управления целевой блок должен строиться на анализе параметров системы и внешней среды. Однако исследование аналитической части затруднено тем, что в публикуемую версию документа не всегда включается собственно анализ, поэтому сложно однозначно говорить о его наличии/отсутствии, а тем более – о его качестве. В таком случае главным ориентиром становится целевая часть: проработанность блока «видение – миссия – цели».



	В	М	Ц	<i>Цветовое разграничение идет по наличию элементов целевой части стратегии (В – видение, М – миссия, Ц – цели), число поверх маркера – количество регионов данного типа</i>
3	+	+	+	
4	+		+	
17		+	+	
27			+	
4				
28	Нет данных			

Рис. 1. Качество целевого блока региональных стратегий РФ

¹¹ Стратегическое планирование: Учебник / Э.А. Уткин. – М.: ТАНДЕМ, 1998. – С. 298.

¹² Виханский О.С. Стратегическое управление. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 2003. – С. 47.

Из полученных данных видно, что проработанность целевого аппарата доступных к изучению региональных стратегий достаточно слабая (см. рис. 1): переход от «философии развития» к конкретным целям полностью прослеживается только в трех документах, частичное обоснование целей представлено в 21 случае, в 27 стратегиях не выявлено какого-либо обоснования целей, что ставит под сомнение рациональность и реальность долгосрочной ориентации данных разработок. В четырех документах не было выявлено постановки целей, имеется лишь общая направленность, без конкретизации. В целом можно констатировать низкий уровень развития стратегического управления в регионах. Неконкретность целей, связанных с человеческим капиталом, следовательно, может быть связана с недостаточным качеством стратегий в целом.

Проблемой является также отсутствие четкого понимания самой категории человеческого капитала. В ряде случаев, например, он отождествляется с социальной сферой, что представляется некорректным, поскольку роль этих категорий разная: человеческий капитал – более узкая категория, связанная с экономическим развитием, а социальная сфера в первую очередь касается вопросов качества жизни. В то же время здесь возникает затруднение. С одной стороны, некорректно отождествлять человеческий капитал и влияющие на него факторы (например качество жизни). С другой – рассматривая его только как категорию, описывающую экономическую эффективность населения, мы неизбежно принимаем более узкий взгляд на проблему и отбрасываем ряд важных факторов. Например, развитие навыков и приобретение знаний само по себе еще не означает возможности и желания их применять. Человек живет в обществе, и общество (в том числе и через институты социальной сферы и государства) влияет на реализацию его потенциала. Концепция человеческого капитала в этой связи представляется недостаточной для правильного отражения потенциала населения региона.

Таким образом, необходимо дальнейшее совершенствование региональных стратегий в плане проработанности и конкретности, а также формирование нового видения человеческого потенциала региона, включающего не только человеческий капитал, но и связанные с ним факторы, влияющие на его эффективность. Сформировать модель, удовлетворяющую данным условиям, видится возможным, опираясь на концепцию интеллектуального капитала, которую можно рассматривать как более широкий подход к человеческому капиталу, особенно актуальный в условиях экономики знаний. Рассмотрим подробнее данную концепцию.

ГЛАВА 2.

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

2.1. Структура интеллектуального капитала

Появление концепции интеллектуального капитала обусловлено возрастающим интересом к экономической роли знаний. Существуют разные трактовки данного понятия, большинство из которых носит собирательный характер, характеризую его как нематериальные факторы развития компании, приведенные в системный вид. В частности, такого мнения придерживается Э. Брукинг, автор одной из наиболее известных широкой публике книг по данной проблематике: «Объединенные неосязаемые активы, обеспечивающие эффективное функционирование компании»¹³. Более широкую трактовку дает один из ведущих исследователей в этой области – Н. Бонтис: «Это скрытые ценности людей, предприятий, общества и регионов, являющиеся действующими и потенциальными источниками благосостояния»¹⁴. Ключевую роль в составе интеллектуального капитала играет человеческий капитал, например, профессор А.Н. Козырев, автор работ по вопросам экономики знаний, дает следующее определение: «Интеллектуальный капитал – это прежде всего люди и знания, которыми они обладают, а также их навыки, связи и все то, что помогает эффективно их использовать»¹⁵.

В основе большинства моделей лежит троичная структура, включающая человеческий, организационный и отношенческий капитал,¹⁶ которая позволяет рассматривать интеллектуальный капитал как систему, описывающую человеческий капитал во взаимосвязи с факторами его эффективности: потенциалом внутренней структуры (организационный капитал) и результатами работы, выражающимися во внешних взаимодействиях (отношенческий капитал). Интеллектуальный капитал можно рассматривать на региональном уровне¹⁷. Как видно из «собирающих» определений, для большего понимания данной категории следует рассматривать ее элементы.

¹³ Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. – СПб.: Питер, 2001.

¹⁴ Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 1. – P. 13–39.

¹⁵ Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал / Доклад на открытом научно-практическом семинаре «Проблемы персонала оборонных предприятий г. Москвы и Московской области». 2001. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm

¹⁶ Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.

¹⁷ Stähle P. National Intellectual Capital as an Economic Driver: Perspectives on Identification and Measurement [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.stahle.fi/National_Intellectual_Capital_as_an_Economic_Driver_200408_final.pdf

Основным элементом интеллектуального капитала является, как уже было отмечено, человеческий капитал. В региональном контексте его понимание не отличается от классического подхода и базируется на трактовке ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), согласно которой под человеческим капиталом региона понимаются знания, способности и компетенции населения^{18,19}.

Организационный капитал описывает социальную и техническую инфраструктуру региона. Под социальной инфраструктурой понимается состояние общественных отношений: культура, нормы, эффективность государственных структур²⁰. Техническая инфраструктура в данном контексте подразумевает в первую очередь развитие средств связи, передачи и фиксации знаний: базы данных, компьютерные и телефонные сети²¹. Иногда исследователи рассматривают только техническую часть, что связано с высокой сложностью оценки социальной части. В целом можно рассматривать организационный капитал как совокупность факторов, обуславливающих эффективность человеческого капитала.

Отношенческий капитал выступает характеристикой внешних взаимодействий, описывая конкурентные преимущества интеллектуального капитала региона и интенсивность его внешних связей^{22,23}. Данный элемент можно рассматривать как дополнительную характеристику условий, в которых существует человеческий капитал: организационный капитал отражает в основном потенциал, здесь же речь идет о том, как этот потенциал реализуется. Если регион конкурентоспособен в плане экономики знаний или имеет развитые внешние связи и положительный имидж, то это может свидетельствовать о том, что человеческий капитал реализуется в нормальных условиях.

В ряде работ помимо трех названных элементов рассматривается т.н. возобновительный капитал, под которым понимается потенциал развития и обновления интеллектуального капитала региона²⁴. Данная категория, на наш взгляд, нуждается в более глубокой проработке, прежде чем использоваться в моделях. В существующих примерах его оценка строится в основ-

¹⁸ Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 1. – P. 13–39.

¹⁹ Weziak D. Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries // IRISS Working Paper. – 2007. – № 13.

²⁰ Там же.

²¹ Bontis N. Указ. соч.

²² Там же.

²³ Andriessen D., Stam C. The Intellectual Capital of the European Union: Measuring the Lisbon Agenda. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intellectualcapital.nl/artikelen/ICofEU_2004.pdf

²⁴ Bontis N. Указ. соч.

ном на производных от ВВП показателях инвестиций: в НИОКР, в образование, в информационные технологии и пр. Такое измерение «по затратам» может исказить результат, т.к. не учтена эффективность расходов. Например, нобелевский лауреат по экономике Дж. Стиглиц, критикуя ВВП и производные от него показатели, приводит в пример США, которые «тратят огромные средства на здравоохранение, но получают эффект ниже, чем в большинстве европейских стран»²⁵.

Более проработанной идея инвестиций в интеллектуальный капитал видится в модели Intellectual capital monitor, предложенной в работе Д. Дж. Андриессена и К.Д. Стэма. В данной модели интеллектуальный капитал раскрывается через призму трех перспектив: активы, инвестиции и эффекты²⁶. Возобновительный капитал как «капитал» в таком случае вообще не рассматривается, а сводится к проекции «инвестиции», тем самым не искажается смысл.

Рассмотрев структуру интеллектуального капитала, мы можем сделать вывод о ее применимости для системного описания состояния и развития человеческого потенциала региона. Интеллектуальный капитал дает более широкий по сравнению с концепцией человеческого капитала взгляд на роль и влияние человека на экономическое развитие. Таким образом, на его основе представляется возможным создать модель, позволяющую более четко определять текущее состояние человеческого потенциала региона и проектировать его дальнейшее развитие. Рассмотрим теперь существующие подходы к оценке интеллектуального капитала.

2.2. Подходы к измерению интеллектуального капитала региона

Существует достаточно много методов оценки интеллектуального капитала. Шведский исследователь К.-Э. Свейби выделяет 34 метода, которые можно подразделить на четыре категории²⁷. Часть из них применима только на корпоративном уровне, однако многие методы потенциально применимы и на уровне региона.

1. Методы прямого измерения (Direct Intellectual Capital methods – DIC). Основываются на идентификации и оценке в денежных величинах отдельных активов или компонентов интеллектуального капитала, после чего выводится интегральная оценка. Недостаток данных методов исходит из неаддитивности интеллектуального капитала: не всегда можно дать адекватную оценку сумме его элементов.

²⁵ Стиглиц Дж. Американская модель провалилась // Русский Newsweek. – 2009. – № 16 (238). – С. 37.

²⁶ Andriessen D., Stam C. Указ. соч.

²⁷ Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>

2. Методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods – MCM). Вычисляется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом, а результат рассматривается как стоимость интеллектуального капитала.

3. Методы отдачи на активы (Return on Assets methods – ROA). Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам сравнивается с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от использования интеллектуального капитала, полученную разность умножают на материальные активы компании.

4. Методы подсчета очков (Scorecard Methods – SC). Не предполагают получения стоимостных результатов. При их применении идентифицируются различные компоненты интеллектуального капитала и генерируются разного рода индикаторы и индексы.

Анализ динамики появления данных методов позволяет выделить две тенденции: высокую активность разработки способов оценки интеллектуального капитала в 90-х годах и смещение баланса в сторону SC-методов к 2000-м (они разрабатываются чаще других и становятся доминирующей группой – 15 из 34 методов). Первая тенденция связана с ростом интереса к вопросам управления интеллектуальным капиталом и, соответственно, к его оценке. Собственно, более ранние методы хотя и применимы для оценки интеллектуального капитала, но не разрабатывались именно в этом смысле. Касательно второй тенденции следует отметить, что с конца 90-х – начала 2000-х годов активно развивается оценка интеллектуального капитала на уровне регионов. Здесь качественные показатели оказываются более применимыми.

В исследованиях, посвященных оценке интеллектуального капитала регионов, можно выделить два направления: (1) оценка интеллектуального капитала отдельного региона (страны или административно-территориальной единицы) и (2) сопоставление интеллектуального капитала группы стран.

В первом случае целями обычно являются: презентация региона в контексте инновационного развития, его достижений и перспектив²⁸; демонстрация скрытого потенциала региона²⁹; усовершенствование или формирование стратегии развития региона и оценка эффективно-

²⁸ The Intellectual Capital of the State of Israel: 60 years of achievements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moital.gov.il/ic>

²⁹ Intellectual Capital Reporting for Regional Cluster and Network Initiatives. Manual on the RICARDA Methodology. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ricarda-project.org

сти текущей политики развития^{30,31}. В таких исследованиях применяется по большей части описательный подход, а интеллектуальный капитал анализируется «сверху вниз»: общие структурные элементы разделяются на составляющие, которые, в свою очередь, разделяются на характеризующие их элементы. Структура интеллектуального капитала раскрывается глубоко и подробно, однако такой метод видится эффективным для единичных проектов – оценки интеллектуального капитала определенного региона с определенной целью. Если же речь идет о систематической оценке как инструменте контроля за выполнением региональной стратегии в области человеческого потенциала, то у подхода появляются недостатки: невозможность сопоставления результатов за разные периоды, сложность межрегиональных сравнений и, возможно, излишняя информационная насыщенность.

Исследования второго типа встречаются реже. Они преследуют такие цели, как: изучение взаимосвязей между элементами интеллектуального капитала и его влияния на развитие страны (региона)^{32,33}; определение показателей, с помощью которых можно измерить интеллектуальный капитал³⁴. Измерение осуществляется здесь при помощи индексов. Однако состав показателей, на основе которых эти индексы рассчитываются, не является общепризнанным и варьируется в разных работах. В основном различия касаются показателей, оценивающих отношения общественные и межрегиональные. Исследования такого вида имеют следующие недостатки: авторам не удается собрать данные по всей выборке стран; некоторые показатели непригодны для надежного международного сопоставления (например, производные от понятия *knowledge-intensive services*: его трактовка существенно различается в статистических органах разных стран³⁵).

Следует отметить подход Д. Вежек, озвученный в работе «Измерение национального интеллектуального капитала на примере ЕС». В модель

³⁰ Там же.

³¹ Wodecki A. Intellectual Capital of Lublin Region: motivation, methodology, results, prospects for future. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.chairedelimmateriel.u-psud.fr/tiki-download_file.php?fileId=130

³² Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region // *Journal of Intellectual Capital*. – 2004. – № 1. – P. 13–39.

³³ Weziak D. Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries // *IRISS Working Paper*. – 2007. – № 13.

³⁴ Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital: comparison of the Nordic countries. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.corporatelongitude.com/download/National_IC.pdf

³⁵ Kemppilä S, Mettäne P. Innovations in Knowledge-Intensive Services. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tut.fi/units/tuta/teta/mittaritimi/julkaisut/Innovations_in_Knowledge-Intensive_Services.pdf

включается две группы показателей: основанные на официальных статистических данных и основанные на результатах социологических опросов по ряду направлений. Это позволяет раскрыть такие категории, как доверие в обществе, толерантность, уровень культуры, субъективная оценка уровня жизни³⁶.

Хотя индекс не может полностью заменить описательного подхода, наличие определенного измерителя позволяет сделать оценку интеллектуального капитала доступной для сопоставлений, временных и географических, и отслеживать результативность мер по развитию.

Таким образом, для регулярного применения в рамках управления региональным развитием и использования человеческого потенциала представляется целесообразной комбинированная модель оценки интеллектуального капитала региона, дающая его описание и содержащая при этом показатель, позволяющий измерять его и контролировать изменения. Учитывая эти предпосылки, перейдем к собственно формированию модели.

ГЛАВА 3. ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНОВ

3.1. *Определение структуры модели интеллектуального капитала*

Модель оценки интеллектуального капитала региона согласно целям исследования должна содержать описательную и измерительную части. При этом методология описания интеллектуального капитала представляется достаточно проработанной и не требующей специального рассмотрения: существует множество примеров анализа страны (региона) с точки зрения его интеллектуального капитала. Описание регионального интеллектуального капитала должно удовлетворять следующим целям:

- 1) раскрывать текущее состояние человеческого капитала региона во взаимосвязи с факторами его эффективности – организационным и отношенческим капиталом;
- 2) отражать стратегические цели региона с точки зрения его интеллектуального капитала;
- 3) выявлять скрытые факторы, влияющие на развитие региона.

Сложнее дело обстоит с измерением интеллектуального капитала. Основной проблемой здесь является выбор показателей и последующая их интеграция. Для нахождения оптимального набора показателей представляется возможным сопоставить существующие модели и выделить общие для них показатели и идеи, которые в принципе можно

³⁶ Weziak D. Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries // *IRISS Working Paper*. – 2007. – № 13.

рассматривать как экспертные мнения по поводу состава модели измерения интеллектуального капитала региона.

Можно сформировать набор показателей, опираясь на модели, предложенные в следующих исследованиях: National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region, The Intellectual Capital of the European Union: Measuring the Lisbon Agenda и Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries. Наборы показателей в данных моделях во многом схожи, а различия исходят из необходимости поправок на особенности региона (различия между ЕС и арабскими странами) и (в случае работ по ЕС) разницы в методологии авторов. Среди предлагаемых показателей следует найти общие, которые возможно рассматривать как наименее противоречивые в рамках существующего опыта (см. табл. 1).

Таблица 1

Показатели интеллектуального капитала

Элемент	Показатели
Человеческий капитал (HC)	HC1 – доля экономически активного населения с высшим и последующим образованием HC2 – число студентов на 10 тыс. чел. населения HC3 – доля экономически активного населения, занятого в науке HC4 – доля занятых в высокотехнологичном производстве и оказании наукоемких услуг
Организационный капитал (OC)	OC1 – число стационарных телефонов (телефонных линий) на душу населения OC2 – число абонентов сотовых сетей на 1000 чел. OC3 – доля организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) OC4 – доля населения, имеющего доступ к сети Интернет
Отношенческий капитал (RC)	RC1 – доля технологий в экспорте, % от ВВП RC2 – количество международных встреч, конференций на душу населения RC3 – численность иностранных студентов RC4 – количество зарегистрированных международных патентов на душу населения

Помимо собственно отбора показателей существует проблема их дальнейшей обработки, которая также решается по-разному. Для нормирования базовых показателей целесообразным представляется использовать метод линейного масштабирования, примененный в работе Н. Бонтиса. Кроме того, данный подход используется и при расчете Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), что свидетельствует о его распространенности при расчете интегральных социально-экономических показателей.

Индексы, рассчитанные по отдельным показателям, затем необходимо сгруппировать в индексы человеческого, организационного и отношенческого капитала, которые можно рассматривать как самостоятельные измерители, или же объединить в итоговый индекс интеллектуального капитала (см. форм. 1)

$$\left\{ \begin{array}{l} IC = \frac{HC + OC + RC}{3} \\ HC, OC, RC = \sum_{i=1}^n a_i \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \end{array} \right. \quad (1)$$

где IC – индекс интеллектуального капитала; HC, OC, RC – индексы человеческого, организационного и отношенческого капитала; a_i – весовые коэффициенты показателей человеческого, организационного и отношенческого капитала; x_i – текущее значение показателя; x_{\min} , x_{\max} – референтные точки.

Полученные индексы элементов интеллектуального капитала представляются подходящим измерителем его состояния. Основным ограничением является то, что индексы не отражают в полной мере организационный (по сути, сводимый только к технической инфраструктуре) и отношенческий капитал. Однако это ограничение представляется преодолимым за счет описательной части модели, в которой данные категории будут рассматриваться подробнее с учетом особенностей региона.

Кроме того, индексы элементов интеллектуального капитала являются взаимодополняющими, и при сведении их в единый индекс получается характеристика большая, чем просто сумма элементов. Например, развитие общественных отношений влияет на внешнюю открытость общества – чем больше внутренних проблем, тем менее надежны внешние связи. Так, в стране с негативной социальной обстановкой, очевидно, будет меньше иностранных студентов (показатель отношенческого капитала), да и сама система образования будет менее конкурентоспособна на международном уровне. Соответственно,

внешняя открытость, которую представляется возможным оценить через ряд показателей, будет также характеризовать и общественные связи, для которых на данный момент не удается найти подходящих показателей.

Чтобы полнее выявить преимущества и ограничения предложенной модели к оценке интеллектуального капитала, представляется целесообразным провести ее испытание. Описательная часть модели является достаточно проработанной в мировой практике, и в то же время описание интеллектуального капитала региона, по сути, требует отдельного исследования, не вписывающегося в рамки данной работы. В этой связи далее рассмотрим проблемы измерительной части модели и попробуем применить сформированные показатели для измерения интеллектуального капитала регионов РФ.

3.2. Измерение интеллектуального капитала регионов

Сведения о современной структуре статистических данных дают сборники «Регионы России» и «Россия в цифрах». На первый взгляд система государственной статистики полностью отвечает требованиям, выполнение которых необходимо для анализа социально-экономических показателей в региональном разрезе. Однако сложившаяся структура статистической информации не позволяет собрать все необходимые данные по каждому субъекту РФ. Часть показателей, судя по всему, собирается и учитывается, но не попадает в открытый доступ. В настоящее время наблюдается формирование системы централизованного доступа к данным региональных подразделений, но она пока еще не дает возможности самостоятельно собрать всю требующуюся информацию.

Выходом из положения видится укрупнение единицы анализа до федерального округа. Федеральные округа являются, по сути, разновидностью т.н. специальных округов, известных в мировой практике федеративных государств. Целью их создания служит решение задач, которые либо совсем не входят в компетенцию органов государственной власти субъектов Федерации, либо должны решаться на межрегиональном уровне³⁷. Создание федеральных округов можно рассматривать как один из административных способов поиска форм и методов управления системой федеративных отношений и сглаживания проблем асимметричности и многосубъектности России. Таким образом, оценка интеллектуального капитала на уровне федеральных

³⁷ Автономов А.С. Федеральные округа и полномочные представители Президента РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.niiss.ru/avtonomov.shtml>

округов представляется допустимой и позволяет повысить информационную обеспеченность, хотя и не решает всех проблем, связанных со сбором информации.

В наибольшей степени страдает от нехватки информации индекс отношенческого капитала: нет данных по показателям «RC2 – количество международных встреч, конференций, форумов на душу населения» и «RC3 – численность иностранных студентов». Также не удалось найти в подходящем формате двух важных показателей, характеризующих человеческий и организационный капитал: «HC4 – доля занятых в высокотехнологичном производстве и оказании наукоемких услуг» и «OC4 – доля населения, имеющего доступ к сети Интернет». В этой связи в рамках данной работы приходится оперировать ограниченной версией модели, а для дальнейшего ее применения следует провести работу по определению порядка формирования необходимых данных.

Остальные данные имеются в открытом доступе и представлены в сборниках Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели», а также на сайте проекта Росстата «Центральная база статистических данных». На данный момент последний сборник Росстата, посвященный показателям регионов, датируется 2008 годом и отражает показатели на 2007 год, что несколько снижает современность показателей. С другой стороны, в таком масштабе социально-экономические показатели редко делают резкие изменения тенденций. Чтобы придать измерениям временной аспект, возьмем для анализа показатели за пять лет: с 2003 по 2007 год – ограничивающим фактором здесь выступают изменения методологии учета отдельных показателей. На рассматриваемом промежутке можно соблюсти методологическое единство без уточнений и корректировок.

Для сведения отдельных показателей (см. Приложение 1) в индексы элементов интеллектуального капитала необходимо установить весовые коэффициенты и референтные точки, для определения которых не существует общепризнанных стандартов: во всех моделях они установлены исходя из личных соображений авторов. Мы не можем напрямую ориентироваться на мнения исследователей, поскольку коэффициенты выставлены для разных наборов показателей и в силу этого несопоставимы. Вместе с тем возможно выставить весовые коэффициенты исходя из обоснованности использования того или иного показателя. Поскольку модель базируется на согласовании существующих наборов показателей интеллектуального капитала, то все показатели, так или иначе, затронуты в других моделях. Можно утверждать, что, чем больше авторов высказалось за использование конкретного показателя для расчета кон-

кретного элемента, с тем большей вероятностью его можно считать значимым для исследования. Здесь следует отметить, что в модель включен показатель, имеющий лишь одно упоминание, это объясняется тем, что связанная с ним аргументация представляется достаточно рациональной. Количество стационарных телефонов и, как следствие, телефонных линий, по мнению Н. Бонтиса, является основой инфраструктуры, связанной с доступом в Интернет. Таким образом, используя этот показатель вместе с показателями интернетизации, мы раскрываем не только текущую ситуацию, но и потенциал. Из полученных данных видно, что с учетом показателей, данные по которым не удалось обнаружить, мы можем описать 77% показателя человеческого капитала, 76% организационного и 60% отношенческого (см. табл. 2).

Также весовые коэффициенты потенциально могут быть выставлены, опираясь на экспертные оценки значимости того или иного показателя в рамках конкретного исследования. Впрочем, если говорить о регулярном применении модели для оценки интеллектуального капитала региона, то важно соблюсти единство коэффициентов во времени, чтобы избежать искажения результатов.

Это же касается и референтных точек. В существующих работах используется упрощенный подход к выбору эталонных значений. Минимальное значение принимается равным нулю, а максимальное, если речь идет о доле показателя, – 100% либо равным максимальному в рассматриваемой выборке. Такой подход отсекает возможность сопоставления исследований за различные периоды. Упомянутый выше Индекс развития человеческого потенциала изначально формировался аналогичным образом, и лишь в 1993 году были установлены универсальные референтные точки. Применительно к интеллектуальному капиталу представляется возможным определение референтных точек по принципу, использованному для ИРЧП: «Максимальные значения отражали ориентиры, достижимые в среднесрочной перспективе, а более низкие, по сравнению с фактическими, минимальные значения позволили полное учесть достижения развивающихся регионов»³⁸.

Сформировав, таким образом, структуру модели и имея исходные данные, мы можем произвести необходимые расчеты (см. Приложение 2). По итогам их расчетов можно констатировать наличие двух групп развития интеллектуального капитала: Центральный (ЦФО) и Северо-Западный (СЗФО) федеральные округа имеют более высокие показате-

³⁸ Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: Учебное пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова. – М.: Права человека, 2008. – С. 78.

ли, чем остальные регионы. Наименьшим уровнем характеризуется Южный федеральный округ (ЮФО). Северо-Кавказский федеральный округ не выделен отдельно, поскольку еще не находит отражения в статистических источниках. Приволжский (ПФО), Уральский (УФО), Сибирский (СФО) и Дальневосточный (ДФО) федеральные округа характеризуются относительно близкими уровнями интеллектуального капитала.

Таблица 2

Определение весовых коэффициентов показателей

Показатели	Кол-во использований в данном значении*	a_i	Сумма	X_{\min}^{**}	X_{\max}^{**}
НС1 – доля экономически активного населения с высшим и последующим образованием	2	0,22	1	0	100%
НС2 – число студентов на 10 тыс. чел. населения	3	0,33		0	1350
НС3 – доля экономически активного населения, занятого в науке	2	0,22		0	4,5%
НС4 – доля занятых в высокотехнологичном производстве и оказании наукоемких услуг	2	0,22		–	–
ОС1 – число стационарных телефонов (телефонных линий) на душу населения	1	0,13	1	0	800
ОС2 – число абонентов сотовых сетей на 1000 чел.	2	0,25		0	1500
ОС3 – доля организаций, использовавших ИКТ	3	0,38		0	100%
ОС4 – доля населе-	2	0,25		–	–

Показатели	Кол-во использований в данном значении*	a_i	Сумма	X_{\min}^{**}	X_{\max}^{**}
ния, имеющего доступ к сети Интернет					
RC1 – доля технологий в экспорте, % от ВРП	3	0,30	1	–	–
RC2 – количество международных встреч, конференций, форумов на душу населения	2	0,20		0	0,75%
RC3 – численность иностранных студентов	2	0,20		–	–
RC4 – количество зарегистрированных международных патентов на душу населения	3	0,30		0	0,001

* В трех анализируемых работах

** Для показателей, которые не были использованы для дальнейших расчетов, референтные точки установлены не были

Анализируя структуру интеллектуального капитала, можно отметить, что его элементы в регионах развиты непропорционально (см. рис. 2). Существенное превышение значений организационного капитала над отношенческим и человеческим нужно рассматривать с учетом того, что в рамках данного индекса мы раскрываем только технологическую его сторону. Хотя столь существенный разрыв между элементами можно также объяснить существенной нехваткой данных по человеческому и отношенческому капиталу, нет оснований полагать, что при полной информационной обеспеченности будут выявлены существенные изменения. Это также является негативным фактором – рост одной только материальной базы, не подкрепленной ростом компетенций, снижает общую эффективность интеллектуального капитала.

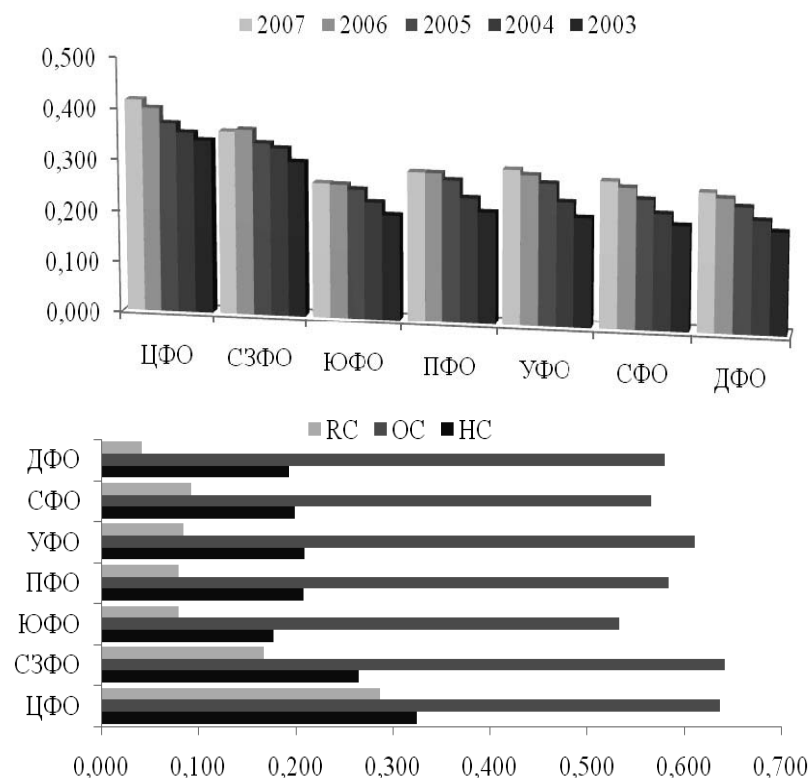


Рис. 2. Интеллектуальный капитал регионов РФ 2003–2007 годов и его структура на 2007 год

Если мы посмотрим на соотношение интеллектуального капитала и валового регионального продукта (ВРП), то увидим, что в целом с увеличением интеллектуального капитала растет и ВРП на душу населения (см. рис. 4). Исключение составляют значения по УФО, где при низких значениях интеллектуального капитала наблюдается максимальное ВРП. Это, судя по всему, связано в первую очередь с тем, что ВРП данного региона на 43% определяется доходами от добычи полезных ископаемых, что и порождает наблюдаемое отклонение. При рассмотрении изменений в динамике видно, что регионы, имеющие высокий уровень интеллектуального капитала (ЦФО, СЗФО), опережают прочих по ВРП на душу населения и в целом демонстрируют наличие связи между ВРП и ИК (коэффициент корреляции для этой группы

равен 0,91). В группе регионов с низким уровнем ИК (ПФО, СФО, ЮФО, ДФО) эта связь менее существенна (коэффициент корреляции равен 0,61). Коэффициент корреляции по всей выборке составляет 0,52, что позволяет говорить о наличии определенной связи между ВРП и ИК, но ее сила и сущность требуют уточнений.

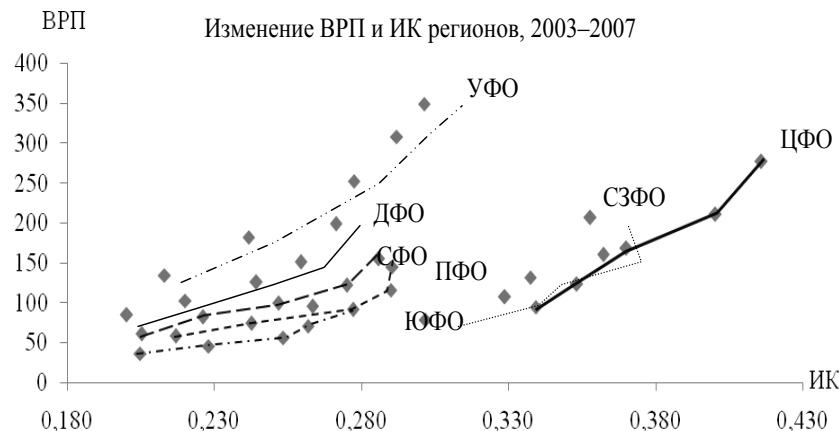


Рис. 3. Интеллектуальный капитал и ВРП, региональный аспект

Полученные результаты в целом согласуются с результатами и предположениями, высказанными в других исследованиях. Влияние ИК на ВВП (ВРП) возрастает по мере роста собственно ИК; в его структуре важную роль играют все его составляющие, что необходимо учитывать при формировании стратегии развития.

Подводя итоги, можно констатировать, что при формировании индекса пока не удастся избежать проблем, характерных для данного направления исследований интеллектуального капитала: не все расчетные данные удастся собрать и не вполне однозначен способ их группирования в индекс. Недостаточность информационного обеспечения индекса не позволяет с достаточной достоверностью оценить его качество.

Вместе с тем дальнейшая работа в данном направлении, в том числе и проведение исследования по описанию интеллектуального капитала региона, видится перспективной. Анализ концепции интеллектуального капитала показывает, что она имеет достаточный потенциал для применения в качестве основы для оценки человеческого потенциала регионов и его дальнейшего развития.

Заключение

По результатам проведенной работы можно заключить, что концепция интеллектуального капитала в целом применима в качестве основы для развития человеческого потенциала региона. Кроме того, во внедрении нового подхода видится необходимость: анализ стратегий регионов РФ показывает, что, несмотря на декларируемое внимание к вопросам человеческого потенциала, не сформировано четкого видения данной категории и не ставится реальных целей и задач. Это объяснимо – как недостаточным качеством стратегий в целом, так и недостатками, связанными с недостаточностью видения, заложенного в концепцию человеческого капитала.

Здесь следует отметить, что это не означает ограниченности концепции человеческого капитала в целом. Несмотря на наличие критических работ, нельзя утверждать, что данный подход является полностью неприемлемым: нет достаточных оснований полагать его неэффективным на микроуровне. Однако для отражения обобщенного человеческого потенциала, каким он является на уровне региона, данная концепция, на наш взгляд, уступает по эффективности концепции интеллектуального капитала.

Ограничения концепции интеллектуального капитала в настоящее время представляются связанными в основном с недостаточной ее проработкой. Так, пока нельзя выделить достаточно достоверной методики измерения интеллектуального капитала региона. Так, не существует согласия по поводу применения различных показателей, лежащих в основе моделей, а достаточность для достоверной оценки тех показателей, по которым можно наблюдать определенный консенсус, еще необходимо доказать. Тем не менее проведенное исследование позволяет наметить потенциальные направления, по которым можно развивать измерение интеллектуального капитала региона.

Кроме того, несмотря на несовершенство методов измерения и сравнения интеллектуального капитала, существует достаточно развитая практика его описания. Она представляется применимой в аналитической части региональных стратегий для формирования видения будущего региона, выявления скрытых факторов его развития и, как следствие, повышения эффективности региональной стратегии в целом и развития человеческого потенциала в частности. Таким образом, дальнейшая работа в данном направлении представляется актуальной.

Библиографический список

1. Автономов А.С. Федеральные округа и полномочные представители Президента РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.niiss.ru/avtonomov.shtml>
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. – СПб.: Питер, 2001. – 332 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 2003. – 605 с.
4. Дейнтри Д. Человеческий капитал // Директор ИС. – 2000. – № 6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.osp.ru/cio/2000/06/170900/>
5. Долан Э. Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: Печатный Двор, 1992. – 410 с.
6. Дятлов С.А. Человеческий капитал России: проблемы эффективного использования в условиях переходной экономики. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995. – С. 2–3.
7. Ивашковский С.Н. Факторы и типы экономического роста. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/10/26/factory_i_tipy_jekonomicheskogo_rosta.html
8. Концепция долгосрочного развития Российской Федерации. Министерство экономического развития и торговли РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/doc1185283411781>
9. Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации. Министерство регионального развития РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://archive.minregion.ru/WorkItems/DocItem.aspx?DocID=136&PageID=148>
10. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал. Доклад на открытом научно-практическом семинаре на тему «Проблемы персонала оборонных предприятий г. Москвы и Московской области». 2001. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm
11. Лимачко Е.Е. Человеческий капитал в современной экономике – некоторые теоретические аспекты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/ieie/SMU/conference/articles/Лимачко.doc>
12. Николаев И.А., Точилкина О.С. Стратегии и программы развития регионов (сравнительный анализ): Аналитический доклад. – М.: Аудиторско-консалтинговая компания ФБК, 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fbk.ru/upload/contents/321/regions.pdf>

13. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html>
14. Регионалисты подвергли критике проект Концепции стратегии социально-экономического развития регионов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/485132.html>
15. Росстат. Регионы России. Социально-экономические показатели 2003–2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>
16. Росстат. Центральная база статистических данных. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>
17. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.
18. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория для бизнес-школ: Учебник. – М.: Эксмо, 2005. – 310 с.
19. Стратегическое планирование: Учебник / Под ред. Э.А. Уткина. – М.: ТАНДЕМ, 1998. – 520 с.
20. Стиглиц Дж. Американская модель провалилась // Русский Newsweek. – 2009. – № 16 (238). – С. 37.
21. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: Учебное пособие под общей редакцией проф. В.П. Колесова. – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
22. Шараев Ю.В. Теория экономического роста. – М.: ГУ-ВШЭ, 2006. – 254 с.
23. Andriessen D., Stam C. The Intellectual Capital of the European Union: Measuring the Lisbon Agenda. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intellectualcapital.nl/artikelen/ICofEU_2004.pdf
24. Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 1. – P. 13–39.
25. Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital: comparison of the Nordic countries. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.corporatelongitude.com/download/National_IC.pdf
26. Intellectual Capital Reporting for Regional Cluster and Network Initiatives. Manual on the RICARDA Methodology. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ricarda-project.org
27. Kemppilä S. Mettäne P. Innovations in Knowledge-Intensive Services. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tut.fi/units/tuta/teta/mittaritiimi/julkaisut/Innovations_in_Knowledge-Intensive_Services.pdf

28. Stahle P. National Intellectual Capital as an Economic Driver: Perspectives on Identification and Measurement. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.stahle.fi/National_Intellectual_Capital_as_an_Economic_Driver_200408_final.pdf

29. Sveibi K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>

30. The Intellectual Capital of the State of Israel: 60 years of achievements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moital.gov.il/ic>

31. Weziak D. Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries // IRISS Working Paper. – 2007. – № 13.

32. Wodecki A. Intellectual Capital of Lublin Region: motivation, methodology, results, prospects for future. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.chairedelimmateriel.u-psud.fr/tiki-download_file.php?fileId=130

Контактная информация

E-mail: makarovpu@yandex.ru

Contact links

E-mail: makarovpu@yandex.ru

ПРИЛОЖЕНИЯ

Данные для расчета показателей индекса интеллектуального капитала

Таблица П.1.1

Регион	Студентов на 10 тыс. чел.								Человеческий капитал				Доля населения с высшим и последующим образованием, %													
	2003		2004		2005		2006		2007		от экономической активности населения		2003		2004		2005		2006		2007					
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004				
ЦФО	521	584	580	617	638	617	638	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	30,8			
СЗФО	495	519	537	548	564	564	564	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	25,2	25,4	26,2	26,1	27,3	25,5			
ЮФО	369	389	408	424	432	424	432	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	22,2	23,1	23,4	23,5	25,5	25,5			
ПФО	413	437	468	482	488	482	488	1,0	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	20,6	19,7	21,1	21,7	22,6	23,7			
УФО	425	446	467	479	495	479	495	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	18,4	20,2	19,7	20,7	23,7	23,7			
СФО	437	454	466	479	486	479	486	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	20,1	22,2	22,6	22,2	24,2	24,2			
ДФО	437	462	488	489	479	489	479	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	22,6	23,5	23,6	23,7	25,5	25,5			
Организационный капитал																										
Регион	Тел. аппаратов, на 1000 чел.								Абонентов готовых сетей, на 1000 чел.				Пр-тия, использующие ИКТ, %													
	2004		2005		2006		2007		2003		2004		2005		2006		2007		2004		2005		2006		2007	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
ЦФО	234,6	247,4	257,7	262,5	272,4	262,5	272,4	385,0	665,1	972,4	1260,6	1399,0	85,5	87,0	91,0	93,7	94,4	94,3	85,5	87,0	91,0	93,7	94,4	94,3	94,3	
СЗФО	269,2	278,5	287,9	293,5	296,2	293,5	296,2	371,5	642,0	989,9	1226,8	1410,8	90,2	92,7	93,4	95,3	94,3	94,3	90,2	92,7	93,4	95,3	94,3	94,3		
ЮФО	148,3	163,1	168,4	169,4	173,7	169,4	173,7	203,0	451,2	841,7	900,1	932,9	81,8	86,9	89,5	92,6	91,7	91,7	81,8	86,9	89,5	92,6	91,7	91,7		
ПФО	192,0	206,7	222,2	230,6	235,6	230,6	235,6	181,8	417,1	839,4	1099,5	1139,9	80,6	85,2	90,2	92,3	93,4	93,4	80,6	85,2	90,2	92,3	93,4	93,4		
УФО	205,2	220,5	234,0	239,1	240,6	239,1	240,6	179,0	482,8	896,6	1085,2	1233,3	87,8	87,6	95,4	96,2	96,2	96,2	87,8	87,6	95,4	96,2	96,2	96,2		
СФО	173,6	184,6	200,2	209,5	212,6	209,5	212,6	139,0	334,3	680,0	908,7	1122,2	81,9	88,0	89,9	91,7	90,5	90,5	81,9	88,0	89,9	91,7	90,5	90,5		
ДФО	187,1	207,3	225,7	234,3	233,9	234,3	233,9	107,4	285,4	699,7	917,5	1134,9	87,5	90,4	90,1	92,4	92,7	92,7	87,5	90,4	90,1	92,4	92,7	92,7		
Отношенческий капитал																										
Регион	Доля экспорта технологий в ВРП, %								Зарегистрированных международных патентов, на 1000 чел.				Пр-тия, использующие ИКТ, %													
	2004		2005		2006		2007		2003		2004		2005		2006		2007		2004		2005		2006		2007	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
ЦФО	0,45	0,41	0,35	0,33	0,36	0,33	0,36	0,281	0,256	0,266	0,336	0,334	0,334	0,334	0,334	0,334	0,334	0,334	0,281	0,256	0,266	0,336	0,334	0,334	0,334	
СЗФО	0,35	0,38	0,29	0,34	0,23	0,34	0,23	0,160	0,176	0,171	0,183	0,182	0,182	0,182	0,182	0,182	0,182	0,182	0,160	0,176	0,171	0,183	0,182	0,182	0,182	
ЮФО	0,12	0,13	0,12	0,11	0,10	0,11	0,10	0,093	0,085	0,086	0,096	0,098	0,098	0,098	0,098	0,098	0,098	0,098	0,093	0,085	0,086	0,096	0,098	0,098	0,098	
ПФО	0,08	0,11	0,11	0,11	0,06	0,04	0,04	0,134	0,141	0,155	0,158	0,157	0,157	0,157	0,157	0,157	0,157	0,157	0,134	0,141	0,155	0,158	0,157	0,157	0,157	
УФО	0,02	0,07	0,07	0,08	0,07	0,08	0,07	0,118	0,130	0,139	0,137	0,139	0,139	0,139	0,139	0,139	0,139	0,139	0,118	0,130	0,139	0,137	0,139	0,139	0,139	
СФО	0,06	0,05	0,07	0,11	0,10	0,11	0,10	0,108	0,112	0,115	0,123	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,108	0,112	0,115	0,123	0,125	0,125	0,125	
ДФО	0,04	0,05	0,04	0,04	0,03	0,04	0,03	0,068	0,072	0,069	0,073	0,073	0,073	0,073	0,073	0,073	0,073	0,073	0,068	0,072	0,069	0,073	0,073	0,073	0,073	

Таблица П.2.1
Индекс интеллектуального капитала

	Человеческий капитал					Организационный капитал				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
ЦФО	0,294	0,308	0,306	0,320	0,324	0,427	0,481	0,550	0,609	0,636
СЗФО	0,250	0,254	0,257	0,258	0,264	0,448	0,505	0,567	0,614	0,642
ЮФО	0,157	0,163	0,168	0,171	0,178	0,369	0,432	0,508	0,529	0,532
ПФО	0,193	0,196	0,204	0,207	0,208	0,368	0,427	0,519	0,572	0,583
УФО	0,185	0,193	0,195	0,200	0,209	0,397	0,449	0,550	0,585	0,610
СФО	0,182	0,190	0,193	0,195	0,199	0,363	0,420	0,487	0,534	0,566
ДФО	0,177	0,185	0,191	0,191	0,193	0,381	0,425	0,496	0,542	0,580
Отношенческий капитал										
	Человеческий капитал					Интеллектуальный капитал				
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
ЦФО	0,297	0,269	0,254	0,271	0,286	0,339	0,353	0,370	0,400	0,416
СЗФО	0,207	0,227	0,188	0,214	0,167	0,302	0,328	0,337	0,362	0,358
ЮФО	0,089	0,089	0,085	0,085	0,080	0,205	0,228	0,253	0,262	0,263
ПФО	0,090	0,105	0,108	0,091	0,080	0,217	0,242	0,277	0,290	0,290
УФО	0,057	0,083	0,087	0,091	0,085	0,213	0,242	0,277	0,292	0,301
СФО	0,071	0,067	0,074	0,096	0,092	0,205	0,226	0,252	0,275	0,286
ДФО	0,043	0,050	0,046	0,045	0,042	0,200	0,220	0,244	0,259	0,271

СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

THE ESTABLISHMENT OF THE BANKING STABILITY REGULATION MECHANISM AS THE FOUNDATION FOR FINANCIAL AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Д.В. ДОЛГОПОЛОВ,

аспирант Российского университета дружбы народов (г. Москва)

D.V. DOLGOPOLOV,

*post-graduate student of the Russian university of friendship of the people
(Moscow)*

Аннотация

В работе рассматривается понятие банковской стабильности для применения в российских экономических реалиях и его сравнительный анализ с зарубежными трактовками. Выделяются основные структурные противоречия банковской системы России, для чего используется статистическая база с 2000 по 2006 год, состоящая из 1000 банков. На основе данного анализа выделяются основные пути разрешения структурных противоречий в банковской системе при помощи применения кластерного анализа статистических данных о банковской системе РФ. В заключение приводятся рекомендации по применению дифференцированного регулирования в банковской системе России.

Abstract

The work highlights the «banking stability notion for the implementation in the russian economy and gives its comparative analysis with the foreign interpreta-

tions of the term. The main banking system's internal conflicts are concerned in the work, which uses the broad statistic data of the 1000 russian banks performance in the years 2000–2006. The main methods to solve the conflicts are offered in the work on the basis of the cluster analysis method of the banking system statistic data. The work concludes that the differential regulation practices should be used in the russian banking system.

Ключевые слова

1. Банковская стабильность
2. Банковское регулирование
3. Кластерный анализ
4. Кредитование промышленности

Keywords

1. Banking stability
2. Banking regulation
3. Cluster analysis
4. Industry crediting

Введение

Вопросы поддержания стабильности банковской системы так же весьма остро стоят сейчас и перед мировым финансовым сообществом. В первую очередь вопросы стабильности сейчас связаны с построением новой системы финансового, в частности банковского, регулирования. В данных условиях необходима четкая государственная политика в области поддержания стабильности банковской системы, так как от ее эффективного развития зависит и развитие реального сектора. Необходимость осуществления данной политики также подтверждается все возрастающей ролью банковского сектора в инвестициях в основной капитал (с 2004 по 2007 год суммарные объемы инвестиций выросли с 176,5 до 543,6 млрд рублей, что составляет 10% от суммарных инвестиций в основной капитал в стране¹). Данная работа имеет своей целью выявление тех механизмов, которые бы позволили России построить стабильную банковскую систему, которая бы отвечала потребностям в финансировании реального сектора экономики. Таким образом, тему данной работы можно назвать актуальной в контексте нынешней ситуации в мировой и национальной экономике.

Практическая значимость данной работы состоит в том, что на нынешнем этапе развития банковской системы России, которая посте-

¹ Финансы России. 2008: Стат. сб./ Росстат – М., 2008. – С. 330.

пенно начинает выходить из системного кризиса 2008–2009 годы, не существует единой методики поддержания стабильности банковского сектора. Среди зарубежных ученых, исследующих проблему стабильности финансового сектора экономики, можно выделить Альбрехта У., Венца Дж., Уильямса Т., Хоффмана Дж. Л., Швейзера П., Шинази Г. Исследованию моделей и механизмов поддержания финансовой стабильности посвящен ряд работ российских авторов, в том числе Авдокушина Е.Ф., Глазьева С.Ю., Грязновой А.Г., Дубровской Т.А., Ильясова С.М., Козлова А.А., Лайкова А.Ю., Моисеева С.Р., Сазыкина Б.В., Улюкаева А.В. Авторы уделяют внимание более широкому понятию финансовой стабильности, и лишь несколько авторов, таких как Беляев М.К., Ермаков С.Л., Моисеев С.Р., Зеленский Ю.Б., Бирюкова Е.А., рассматривают данную проблему непосредственно в контексте ситуации, сложившейся в современной экономике России. Автором работы была предпринята попытка выделения конкретного прикладного механизма анализа банковской системы России для создания механизма эффективного регулирования банковской стабильностью на базе уже имеющихся институтов в экономике России.

Работа имеет своей целью выделение ключевых способов построения стабильной банковской системы России с учетом как российской, так и зарубежной практики, а также применение данных методик в условиях сложившейся экономической ситуации в России.

Объектом исследования является банковская система Российской Федерации. Предметом работы – механизмы повышения стабильности банковской системы РФ, обеспечивающие развитие экономики страны.

С целью выявления способов построения стабильной банковской системы в России был произведен анализ стабильности банковской сферы до эскалации кризисных процессов в 2007–2009 годах. Анализ включал в себя выявление отклонений в показателях финансовой стабильности банковской системы РФ, выявление зависимости между показателями стабильности и показателем рентабельности в начале и в конце исследуемого периода, а также кластерный анализ статистического массива. Данное исследование выполняет следующие задачи:

- Выявление существующих внутренних проблем в российской банковской системе, препятствующих поддержанию ее стабильности в среднесрочном и долгосрочном периоде.
- Определение направлений по совершенствованию механизмов поддержания стабильности банковской системы России.
- Анализ механизмов поддержания стабильности банковской системы в контексте современной экономической ситуации в России.

В процессе исследовательской работы были применены совокупность методов экономико-статистического анализа, методы анализа и синтеза экономической информации, системный анализ банковской системы страны. В ходе проведения статистического исследования были использованы методы анализа линейных отклонений от средней величины, вариационного внутригруппового отклонения от средней величины, методы корреляционно-регрессионного и кластерного анализа.

Научная новизна исследования заключается в выявлении наиболее приемлемого в условиях российской экономики понятия банковской стабильности и отделения его от зарубежных методик определения данного понятия; выделение внутренних структурных дисбалансов российской банковской системы и объяснение их при помощи статистического аппарата; применение методики кластерного анализа в качестве основы для построения системы дифференциального регулирования, подходящего для разветвленной и сильно дифференцированной по регионам банковской системы России.

1. РОССИЙСКИЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ С БАНКОВСКИМ РЕГУЛИРОВАНИЕМ

В настоящее время как российские, так и зарубежные исследователи редко прибегают к понятию «стабильности банковской системы» (banking stability) в своих работах, чаще руководствуясь понятием финансовой стабильности (financial stability), т.е. стабильностью всей финансовой системы в целом. Подобная генерализация обусловлена прежде всего возрастающей взаимосвязью между отдельными секторами финансового рынка, а также рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision), согласно которым следует регулировать весь финансовый рынок в целом из единого центра, а не распределять полномочия по контролю между отдельными органами. Поэтому подавляющее большинство официальных докладов, выпускаемых как международными организациями (такими как Международный Валютный Фонд, Банк Международных расчетов), так и отдельными институтами (например, Банком Англии или Резервным Банком Новой Зеландии), уделяют наибольшее внимание именно финансовой стабильности. Наиболее полный перечень определений «финансовой стабильности» можно найти в работе Гэрри Дж. Шинази (Garry J. Schinasi) «Определение финансовой стабильности»². Сам Шинази определяет ее как «состояние, в котором меха-

² Schinasi Garry J. Defining Financial Stability, IMF Working Paper, October 2004. – <http://imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04187.pdf>

низмы экономики по оценке, выявлению и управлению финансовыми рисками (кредитными, ликвидности, деловыми, рыночными и т.д.) работают достаточно успешно для стимулирования экономического роста». В данном случае очевидно, что основной акцент автор делает на оценке рисков, которые связаны с оценкой достаточности основного капитала – именно с помощью оценки оптимальной величины основного капитала и различного рода резервов любой коммерческий банк управляет своими рисками. Данные положения являются основой Базельских соглашений.

Также банковская стабильность как отдельно изучаемое научное понятие за рубежом достаточно часто связывается с взаимным влиянием дефолтов банков друг на друга. То есть исследователями рассматриваются модели, в которых учитывается, насколько дефолт одного банка в системе повлияет на дефолт других банков, а также насколько он повлияет на состояние всей отрасли в целом. Данный подход основан на методике стресс-тестинга, которая применяется в отдельных коммерческих банках для определения вероятности наступления дефолта и оценки его последствий. В случае конкретного коммерческого банка зачастую применяется методика под названием Value-at-Risk (VaR), которая показывает максимальные потери банка на определенном временном горизонте (обычно устанавливаемом в один или десять дней), которые могут возникнуть у банка от владения активом или группой активов с заданным уровнем доверительной вероятности. Данная методика, рекомендуемая к использованию Базельским комитетом, основывается на допущении, что вероятность наступления рискового события по тому или иному активу подчиняется закону нормального распределения (или распределению Гаусса). Также существуют модификации данной методики, которые фокусируются либо на совершенствовании отбора входных данных (например метод Монте-Карло), либо совершенствовании статистического аппарата (например использовании другого вида распределения).

Но, несмотря на продвинутой инструментарий данных подходов, их методологической основой остается оценка пороговых значений для графиков нормального распределения вероятностей дефолта, что в любом случае зависит от субъективного суждения того или иного аналитика. К тому же, продвинутые математические модели оценки банковской стабильности имеют в своей основе статистическую модель, опирающуюся на предположение о нормальном распределении функции рисков, которая имеет ряд существенных ограничений³. Очевидно,

³ В частности, ограничения этой модели для определения рисков банка рассмотрены в работе Hubbard Douglas W. The Failure of Risk Management: Why It's Broken and How to Fix It – John Wiley & Sons, Inc., 2009 – P. 160–197.

что реальная картина вероятности возникновения в банке кризисных явлений не описывается единым унифицированным графиком и что модели рисков, основанные на Гауссовом распределении, имеют ряд допущений. Однако многие модели предполагают относительно легкую адаптацию статистических функций для получения конечного результата – например, достаточно распространенная сейчас в США и Европе модель VaR, которая определяет риск конкретного банка по удержанию того или иного актива. Можно сделать вывод, что большая часть существующих моделей по определению банковской стабильности имеет в своей основе методику VaR, дополненную тем или иным математическим аппаратом, который позволяет адаптировать ее для всей банковской системы в целом либо увеличить точность получаемых результатов.

При этом необходимо отметить, что внедрение подобных продвинутых методов оценки банковской стабильности является достаточно затратным мероприятием для коммерческого банка: установка необходимого компьютерного обеспечения, обучение персонала и реинжиниринг бизнес-процессов в соответствии с новой моделью оценки рисков – неподъемный груз для среднего или тем более мелкого банка, которые составляют большинство в российской банковской системе. Для монетарных же структур подобная система оценки банковской стабильности не является эффективной – Центральный банк обеспечивает стабильности системы при помощи предоставления ликвидности⁴, и статистика, связанная с изменениями рыночной капитализации коммерческих банков, не является для него релевантной. К тому же в случае развивающихся рынков, одним из которых является Россия, сложно собрать достаточную статистическую базу по капитализации

⁴ Работа Ульриха Биндсейла, главы Департамента риск-менеджмента Европейского центрального банка (Bindseil Ulrich, González Fernando, Tabakis Evangelos. Risk Management for Central Banks and Other Public Investors. – Cambridge University Press, 2009. – P. 416–418) связывает возможность снижения степени ущерба во время кризиса для банков со следующими пятью факторами:

1. Доступность предоставления залога для операций рефинансирования ЦБ.
2. Развитая система кредитов «овернайт» по выгодной для коммерческих банков ставке.
3. Доступность системы рефинансирования для всех без исключения банков в системе.
4. Построение системы внутридневных кредитов, направленной на предотвращение кассовых разрывов у коммерческих банков.
5. Доступность механизма усреднения обязательных резервов.

Как можно заметить, все эти факторы связаны в первую очередь с обеспечением коммерческих банков ликвидностью, что является одной из основных задач антикризисного менеджмента Центрального банка. В задачи Центрального банка не входит ограждение коммерческих банков от рисков на основе какого-либо моделирования, так как это противоречит принципам ведения коммерческой деятельности, а именно принципу хозяйственной самостоятельности банков.

коммерческих банков – особенно мелких и средних региональных банков, имеющих, по сути, закрытый тип владения. Таким образом, можно заключить, что сложные эконометрические модели оценки финансовой стабильности являются слишком затратными с точки зрения как коммерческих банков, так и монетарных структур и при этом неприменимы на развивающихся рынках с неразвитыми фондовыми институтами. Даже западные специалисты отмечают, что сложные эконометрические способы определения рисков для отдельного коммерческого банка являются слишком затратными и практически не используются на практике – они носят исключительно академический характер и применяются для установления внутренних дисбалансов на кредитных рынках учеными-экономистами, занимающимися вопросами денежно-кредитной сферы⁵.

В российской практике стабильности, или, как ее еще называют, устойчивости банковской системы, посвящено значительно меньше работ, чем на Западе. Большая их часть посвящена рассмотрению стабильности всей российской экономики в целом в контексте термина «финансовая стабильность»⁶. И все же достаточное количество работ российских экономистов рассматривают банковскую стабильность в контексте именно самой банковской системы, при этом анализ производится с точки зрения трансформационной экономики, которой является Российская Федерация. В работе «Банковское регулирование в России: от прошлого к будущему» экономисты Беляев и Ермаков рассматривают стабильность банковской системы как «способность банков бесперебойно выполнять свои функции в течение сравнительно продолжительного периода времени»⁷. Данное определение учитывает в первую очередь важность банковской системы для трансформационной и развивающейся экономики. Поскольку банковская система является фактически единственным институтом, обеспечивающим внешнее финансирование для предприятий (в связи с относительно неразвитой инфраструктурой рынка ценных бумаг и ограниченным доступом к

⁵ В работах Базельского комитета дается подробный анализ преимуществ и недостатков каждого из подходов по агрегированию рисков в коммерческом банке, в которых указана чрезмерная затратность и требовательность продвинутых математических моделей к входным данным и к компьютерному обеспечению. См., например, Range of practices and issues in economic capital frameworks//Basel Committee on Banking Supervision Working Paper – Bank for International Settlements, March 2009. – P. 29. – <http://www.bis.org/publ/bcbs152.pdf?noframes=1>

⁶ См., напр., Улюкаев А.В. Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы. – М: Изд-во «Дело», АНХ, 2008. – 208 с.

⁷ Беляев М.К., Ермаков С.Л. Банковское регулирование в России: от прошлого к будущему. – М.: Анкил, 2008. – С. 119.

бюджетному и венчурному финансированию), авторы в первую очередь подчеркивают важность взаимодействия банковской системы с предприятиями реального сектора. При этом они отмечают: инвестиционная активность реального сектора будет серьезно подорвана в случае кризиса банковской системы, что можно наблюдать в условиях нынешнего кризиса в России, но также и банковская система не может стабильно работать без эффективно развивающейся сферы материального производства. Это происходит по той причине, что именно реальный сектор обеспечивает сравнительно меньшие риски по сравнению с секторами потребительского кредитования и финансовых операций (сделок с ценными бумагами и срочными контрактами).

Подобной позиции придерживаются и представители монетарных структур, в частности, первый заместитель председателя Банка России Г.Г. Меликьян, который в своем выступлении на XVI Международном банковском конгрессе заявил, что устойчивость банковской системы – это «способность продолжать работу при возникновении шоков и потрясений»⁸. Однако в отличие от работы Беляева и Ермакова он связывает банковскую устойчивость непосредственно с банковским регулированием и надзором, выделяя 5 факторов повышения ее устойчивости⁹. Нельзя не отметить, что все пять факторов связаны непосредственно с работой регулятора, и при этом ни один из них не затрагивает проблему взаимосвязи банковской сферы с реальным сектором. Таким образом, концепция Беляева и Ермакова является более продвинутой в плане определения банковской стабильности для трансформационных и развивающихся рынков, чем подход, предлагаемый представителем Банка России.

Еще одна интересная оценка стабильности банковской системы приведена в статье Зеленского и Бирюкова «Механизмы повышения устойчивости банковской системы»¹⁰. Определение этих авторов связано в первую очередь с ликвидностью банковской системы и доступностью для коммерческих банков системы рефинансирования Центрального банка. По их мнению, «даже если существуют нарушения в деятельности банковского сектора, пока банки остаются ликвидными, банковская система будет сохранять устойчивость»¹¹. Этот подход

⁸ Меликьян Г.Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности российского банковского сектора // Журнал «Деньги и кредит». – № 7. – 2007. – С. 10–14.

⁹ Там же.

¹⁰ Зеленский Ю.Б., Бирюкова Е.А. Механизмы повышения устойчивости банковской системы // Журнал «Деньги и кредит». – № 7. – 2006. – С. 11–20.

¹¹ Там же, с. 13.

согласуется с идеями Биндсейла, Гонсалеса и Тамакиса, которые были описаны выше. С целью обеспечения банковской системы ликвидностью Зеленский и Бирюков в своей работе предлагают сформировать развитый рынок межбанковского кредитования, принципы которого основаны на арбитраже процентных ставок. Данное предложение основано на практическом опыте функционирования такого рынка в Саратовской области: он включает в себя 103 кредитные организации из 13 регионов 5 федеральных округов¹². Данная модель предполагает регулирование спроса и предложения на межбанковском кредитном рынке посредством создания межбанковской электронной лотовой площадки, где каждый банк заявляет о своих намерениях по привлечению или размещению ресурсов, которая способствует установлению равновесных цен на кредитование (т.е. процентные ставки по кредитам).

Безусловно, развитый рынок межбанковского кредитования будет способствовать стабильности банковского сектора любой страны. Но его создание не является первоочередной задачей – без адекватного и эффективного регулирования банковской сферы, которое опирается на реалии взаимодействия финансового и реального сектора экономики, невозможно создание устойчивой банковской системы страны. Очевидно, что именно Центральный банк является основным институтом, обеспечивающим ликвидность банковской системы, а возникновение саморегулирующихся организаций в данной области говорит о неэффективной работе регулятора. Повышение эффективности работы регулятора с точки зрения поддержания банковской стабильности как в периоды роста, так и в периоды спада экономической конъюнктуры является одной из важнейших задач для развития как финансового, так и реального секторов экономики (в данном случае автор работы полностью поддерживает концепцию, выдвинутую в проанализированной ранее работе Беляева и Ермакова). Именно целям выделения наиболее эффективной в российских условиях методики регулирования банковской стабильности посвящен следующий раздел работы.

2. АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ ПРОБЛЕМ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И ВОЗМОЖНЫХ ПУТЕЙ ИХ РЕШЕНИЯ

В целях проводимого исследования было выделено двенадцать показателей, характеризующих стабильность и эффективность банковской системы России, которые приведены в Приложении 1 данной работы. Для оцен-

¹² Зеленский Ю.Б., Бирюкова Е.А. Механизмы повышения устойчивости банковской системы // Журнал «Деньги и кредит». – № 7. – 2006. – С. 17 (информация приведена на момент июля 2006 года).

ки стабильности банковской системы РФ были проанализированы статистические данные с сайта www.banks-rate.ru с 2000 по 2006 год. Тысяча банков по каждому году были сгруппированы по величине чистых активов в пять групп в соответствии с методикой ЦБ РФ¹³.

Далее были рассчитаны средние показатели по банковскому сектору страны в целом и по каждой из пяти групп. Затем при помощи инструментария статистической типической выборки были сделаны выводы об однородности групп, выделяемых Банком России. Также был произведен расчет линейного отклонения каждого из выделенных двенадцати показателей от среднеотраслевых по каждой из пяти групп. Затем было проведено построение модели линейной регрессии между показателем рентабельности активов и показателями стабильности банковской системы; при этом данная модель была построена для двух групп банков по состоянию на 2000 и 2006 годы. Первая группа банков состоит из выборки из первых трех групп генеральной совокупности, а вторая – из банков пятой группы. В завершение была предпринята попытка кластерного анализа статистической базы данных за 7 лет с выделением наиболее значимых показателей и разделением изучаемых банков на пять групп в зависимости от их показателей стабильности. В результате были сделаны выводы о стабильности банковской системы в целом и о положении той или иной группы банков в финансовом секторе национальной экономики.

В ходе исследования были выделены два вида дисбаланса в российской банковской системе: структурный и регулятивный. Структурный дисбаланс заключается в резком разрыве между крупными и мелкими банками – способность аккумулирования огромных денежных средств крупными банками, используемых ими для вложения в рисковые и внеоборотные активы¹⁴, противостоит неспособности мелких банков привлечь минимальную сумму дополнительных средств для финансирования собственного капитала. Также необходимо отметить, что в условиях серьезного недоверия вкладчиков к банковской системе страны наблюдается неоправданный рост кредитования потребительского сектора, который никоим образом не подкреплен адекватным ростом вкладов в банковской системе. После восстановления россий-

¹³ 1-я группа – банки с 1-го по 5-й; 2-я группа – с 6-го по 20-й; 3-я группа – с 21-го по 50-й; 4-я группа – с 51-го по 200-й; 5-я группа – с 201-го по 1000-й.

¹⁴ В данном случае речь не идет о данных вложениях как о сугубо негативном факторе. Подразумевается, что крупные банки (такие как ВТБ, Сбербанк и т.д.) должны выполнять функцию «распределителей денежных средств» в банковской системе РФ через кредитование на рынке МБК, выравнивая тем самым общий уровень ликвидности в банковской системе.

ской экономики от кризиса 2008–2009 годов вполне вероятно повторение ситуации, которая наблюдалась в банковской системе России в изучаемый период, поскольку монетарные структуры не сделали конкретных шагов по устранению дисбаланса ликвидности внутри банковской системы, а лишь оказывали поддержку крупнейшим банкам страны, предоставляя им дополнительные денежные средства.

Структурный дисбаланс имеет в своей основе институциональные противоречия, сложившиеся в российской банковской системе в силу ее незрелости. Крупные российские банки образуют олигополистическую структуру, имеющую доступ к дешевым бюджетным средствам, таким образом, защищая данный дешевый ресурс пополнения ликвидности, они создают высокие барьеры для мелких банков, чтобы последние не нарушали создающуюся олигополию. Мелкие же банки, в свою очередь, руководствуются оппортунистическими соображениями и накапливают ликвидные средства и собственный капитал, максимально используя все способы повышения собственной устойчивости, не обращаясь к бюджетным средствам, доступ к которым для них закрыт. Именно Банк России как надзорный орган должен устранять структурные несоответствия, возникающие в банковской системе РФ. Но действия Банка России можно назвать неэффективными в данном направлении, поскольку структурный дисбаланс лишь усиливается во время экономического роста.

По результатам проведенного исследования банковской системы были выявлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на рентабельность активов разных групп российских банков в 2000 и 2006 годах. В целом нужно отметить, что линейная взаимосвязь между рентабельностью активов и остальными показателями стабильности банковской системы в 2000 году была значительно слабее, чем в 2006 году, что связано с общей макроэкономической стабилизацией в банковской системе России. В период с 2000 по 2006 год энтропия в банковской системе России значительно снизилась, что связано с уменьшением степени влияния на нее ряда макроэкономических факторов, оказывавших значительное воздействие в посткризисный период восстановления экономики после 1998 года. Для крупнейших банков первых трех групп наиболее значимыми факторами, влиявшими на рентабельность активов в 2000 году, являлись (в скобках указаны коэффициенты линейной корреляции фактора с рентабельностью активов): отношение ликвидных активов к обязательствам до востребования (0,4506) и отношение средств в ЦБ к чистым активам (0,2843). Регрессионная модель, построенная с данными факторами в качестве экзогенных, коэффициент множественной корреляции равнялся 0,4705

при стандартной ошибке 1,06%. Несмотря на то, что коэффициенты Фишера и t-критерий Стьюдента являются относительно низкими, можно видеть некоторую умеренную взаимосвязь между рентабельностью активов и ликвидностью крупных российских банков. Данная взаимосвязь уже была объяснена ранее: крупные банки получают ликвидные средства из государственного бюджета, в первую очередь во время кризисов, а поэтому зависимость рентабельности их активов от имеющейся в их распоряжении ликвидности достаточно очевидна.

Зависимость рентабельности активов мелких российских банков от показателей стабильности еще менее значима – основными значимыми показателями в 2000 году являлись удельный вес вкладов физических лиц (0,2309) и удельный вес средств банков в совокупных обязательствах (-0,2285). Коэффициент множественной корреляции данной модели составил 0,2895 при стандартной ошибке 1,47%, критерий Фишера и t-критерий Стьюдента являются более значимыми, поэтому можно говорить о стабильной слабой взаимосвязи рентабельности активов средних и мелких российских банков с данными показателями. Данная взаимосвязь объясняется тем, что мелкие банки после кризиса 1998 года особенно остро нуждались в притоке дополнительных ресурсов и именно физические лица могли обеспечить формирование необходимой базы для осуществления вложений, так как промышленные предприятия на тот момент не имели свободных денежных средств для размещения на депозитных банковских счетах.

Но уже в 2006 году картина в обеих группах сильно изменилась. Что касается крупных банков, наиболее значимыми для рентабельности активов для них являлись отношение ликвидных активов к обязательствам до востребования (0,6925), удельный вес средств банков в совокупных обязательствах (0,5609) и удельный вес кредитов (-0,4866). Регрессионная модель, построенная с этими факторами, имеет коэффициент множественной корреляции 0,7793 при стандартной ошибке 1,16%, и модель является значимой по критерию Фишера и t-критерию Стьюдента. Таким образом, можно говорить о сильной связи рентабельности активов крупных банков с показателями текущей ликвидности, а также об обратной взаимосвязи рентабельности с кредитами юридическим лицам. Последний факт является наиболее дестабилизирующим, поскольку данная модель показывает, что крупные банки не просто заинтересованы в выдаче кредитов реальному сектору – это снижает их рентабельность. Также необходимо отметить изменение роли механизма корреспондентских отношений в банковской системе России для крупных банков – если сразу после кризиса они не были заинтересованы в установлении корреспондентских от-

ношений, то по мере вливания российского банковского сектора в систему мировых финансов их прибыль все больше начала зависеть от международных операций с иностранными банками.

Для мелких же банков наиболее значимыми показателями в 2006 году являлись: коэффициент независимости (0,2401) и удельный вес вкладов юридических лиц (-0,2282). Регрессионная модель, построенная с данными показателями, имеет коэффициент множественной корреляции 0,3227 при стандартной ошибке 1,19%, при этом модель значима по критериям Фишера и t-критерию Стьюдента. Рентабельность мелких банков стала в большей степени зависеть от показателей стабильности, однако данную взаимосвязь все еще нельзя рассматривать как существенную. Тем не менее, как уже было отмечено, мелкие банки сильно зависят от привлекаемых средств, при этом их борьба за частных клиентов оказывает влияние на их рентабельность – дополнительные средства юридических лиц негативно сказываются на рентабельности мелких банков, они привлекаются из организаций, так или иначе связанных с банком, а значит, распоряжаться ими для вложений в рискованные операции сложнее, чем средствами частных вкладчиков. Поэтому мелкие банки предпочитают производить высокорентабельные операции с собственными средствами учредителей, что отражается в прямой взаимосвязи между коэффициентом финансовой независимости и рентабельностью активов.

Итак, по результатам произведенного анализа можно видеть, что структурный дисбаланс также проявляется и в случае линейного регрессионного анализа. Необходимо сразу отметить, что высокая линейная интенсивность зависимости рентабельности от показателей стабильности, а особенно от ликвидности не является позитивным фактором – обычно рентабельность банка определяется как стохастическая величина, зависящая от множества факторов, в том числе от внешних условий на рынках, где осуществляются банковские вложения, от макроэкономической обстановки, а также от кредитоспособности заемщиков. Данная ситуация в банковской сфере должна разрешаться действиями регулятора кредитной сферы, который бы сглаживал дисбалансы ликвидности, стимулируя перераспределение средств внутри нее. Однако в российском банковском секторе монетарные власти лишь усугубляют описанный дисбаланс, что позволяет говорить о втором типе дисбаланса банковской системы России, а именно – регулятивном дисбалансе¹⁵, который усугубляет структурные сдвиги в банковской

¹⁵ Регулятивный дисбаланс означает неадекватную работу рыночных институтов вследствие неэффективной надзорной политики Банка России. В данном случае нельзя гово-

системе и повышает вероятность наступления системного кризиса в данной отрасли.

Преодоление регулятивного дисбаланса связано в первую очередь с созданием эффективных институтов, позволяющих четко отслеживать состояние банковской системы страны и поддерживать ее стабильность путем целенаправленного и конкурентного предоставления ликвидности, а не с помощью постоянного выделения средств лишь установленной группе банков. Для построения такой системы необходимо отойти от существующих принципов банковского регулирования и надзора, которые сформировались в России под влиянием событий 1998 года. Механизмы банковского регулирования, как и любые другие экономические механизмы, не могут оставаться неизменными на длительном временном промежутке, и кризисный период самый подходящий этап для их реформирования. Ниже будет рассмотрен вариант модернизации данных механизмов на основе устранения обоих дисбалансов в банковской системе России.

3. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ БАНКОВСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ УСТРАНЕНИЯ ВНУТРЕННИХ ДИСБАЛАНСОВ

Одна из основных проблем, связанных с преодолением регулятивного дисбаланса, который усугубляет структурные несоответствия, существующие практически в любой банковской системе мира, – неприменимость практик эгалитарного (т.е. уравнительного) банковского регулирования в условиях столь разветвленной и географически разделенной банковской системы, которая существует в России. В ходе проведения исследования серьезные различия по выделенным для изучения параметрам стабильности наблюдались не только между пятью группами банков, но также и внутри этих групп. Самой разнородной, безусловно, является самая многочисленная пятая группа, в которой присутствуют как банки, которые по анализу их абсолютных и относительных показателей можно назвать стабильными, так и банки, имеющие и вовсе отрицательные показатели ликвидности или обеспеченности собственным капиталом.

Принцип разделения банков на группы по величине чистых активов, применяемый Банком России в его работе, является недостаточно точным и тормозит эффективное развитие банковского регулирования. Наибольшие коэффициенты вариации внутри групп наблюдались за

речь о надзорном дисбалансе, так как одни и те же надзорные меры могут приводить к различным результатам в зависимости от степени развития финансового сектора.

изучаемый период по показателям рентабельности активов и отношения собственного капитала к работающим активам. Необходимо отметить, что по другим показателям коэффициент вариации также был достаточно высоким (по коэффициенту финансовой автономии для пятой группы он равнялся 22,3757 для 2005 года, а по отношению ликвидных активов к обязательствам до востребования для четвертой группы – 14,3094 для 2005 года), что говорит о неоднородности внутри выделяемых Банком России групп. При этом единственный показатель, по которому коэффициент вариации за весь изучаемый период не поднимался выше единицы, – это удельный вес кредитов юридическим лицам.

Данные различия внутри групп не позволяют четко отслеживать те или иные внутригрупповые изменения, именно поэтому автором была предпринята попытка создания новой группировки банков на основе выделения наиболее значимых показателей стабильности банковской системы. Данная цель была достигнута при помощи инструментария кластерного анализа статистических данных банковской системы России.

Для осуществления кластерного анализа была взята та же генеральная совокупность из 1000 банков за период с 2000 по 2006 год, а также те же 12 показателей стабильности, которые были использованы в вышеописанных видах анализа. Для упрощения задачи было принято решение разделить генеральную совокупность на 5 групп с помощью метода К-средних. Таким образом, была достигнута наибольшая вариативность между кластерами, а также выделены средние значения для каждого из кластеров для их дальнейшего анализа. Можно с полной уверенностью предположить, что подобный анализ может быть без труда проведен специалистами монетарных структур, при этом предоставляемый им объем статистической информации позволит получить еще более точные результаты.

Полученные результаты показали, что наибольшей значимостью для выделения кластеров в банковской системе России обладают 5 показателей: удельный вес ликвидных активов, коэффициент финансовой автономии, отношение обязательств до востребования к чистым активам, удельный вес обязательств до востребования в совокупных обязательствах и отношение ликвидных активов к обязательствам до востребования. Можно увидеть, что все данные показатели, за исключением коэффициента финансовой автономии, имеют непосредственное отношение к ликвидности банковской системы. Как уже неоднократно было отмечено, именно ликвидность является краеугольным камнем регулирования, а потому такая высокая значимость данных показателей является вполне закономерной. Также коэффициент финансовой автономии вполне предсказуемо вошел в список показате-

лей, влияющих на кластеризацию банковской системы – достаточность собственного капитала банков является одним из основных показателей, которые характеризуют банковскую систему любой страны.

В ходе проведения кластерного анализа было выделено 5 кластеров для каждого года, которые охватывает анализ. Табл. 3.1 демонстрирует, сколько банков вошло в каждый из выделенных кластеров.

Таблица 3.1.

**Количество наблюдений по выделенным кластерам
в банковской системе РФ с 2000 по 2006 год**

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Итого наблюдений	903	909	884	880	893	924	920
1-я группа	278	188	100	175	107	123	64
2-я группа	294	123	125	126	180	205	220
3-я группа	97	137	172	184	103	178	340
4-я группа	200	348	211	81	370	334	127
5-я группа	34	113	276	314	133	84	169

Источник: www.banks-rate.ru

Как можно увидеть, часть банков была исключена из наблюдений для кластерного анализа. Это было вызвано чересчур высокими или низкими показателями, которые были выделены как ключевые, что существенно искажало картину распределения банков по кластерам. Тем не менее количество исключенных банков в каждом году составляло величину даже меньшую, чем количество ликвидированных банков за соответствующий период, поэтому данное допущение можно назвать вполне корректным с точки зрения экономических реалий России.

По результатам проведенного кластерного анализа были построены графики средних для каждого из семи лет исследования для 5 кластеров – данные графики для 2000 и 2006 годов приведены в Приложении 2. Поскольку банки, входящие в тот или иной кластер, менялись каждый год, то сложно выделить какую-то единую базу для сравнения, но для каждого года был выделен кластер, в который входили крупнейшие банки страны, а также выделены кластеры, в которые входили лишь мелкие региональные или промышленные банки. Необходимо отметить, что коэффициент вариации в каждом кластере на протяжении всего изучаемого периода не поднимался выше 0,1 – это является вполне удовлетворительным результатом для кластерного анализа.

В целом необходимо отметить, что наибольшей стабильностью за изучаемый период банковская система России обладала в 2003 году, когда наблюдался наименьший разброс показателей стабильности для разных групп банков. В данном случае речь идет об анализе разброса показателей для каждого кластера по отдельности, а также их сравнении со средним показателем. Так, например, в 2000 году можно выделить самый нестабильный кластер банковской системы – 5-й кластер, куда входят такие банки как СБС-Агро, Менатеп, Мост-банк, т.е. банки, пострадавшие во время кризиса 1998 года. Наиболее стабильной можно назвать 2-й кластер, в него входят крупнейшие банки страны, а также ряд иностранных и мелких региональных банков. Таким образом, данный кластер можно считать «ядром» банковской системы России, при этом в данное «ядро» входят и мелкие региональные банки, которые имеют показатели стабильности на уровне крупнейших российских банков. Также можно выделить группу банков, входящих в 1-й кластер – это в основном крупные промышленные и региональные банки. Например, входящий в данный кластер Газпромбанк принадлежит газовому монополисту ОАО «Газпром», Банк Москвы контролирует Правительство Москвы, а АК Барс – Правительство Республики Татарстан. Остальные два кластера составляют только средние и мелкие региональные банки, которые в целом имеют сходные характеристики, но одна группа (кластер 3) имеет более высокие показатели коэффициента финансовой автономии.

Теперь рассмотрим, как изменялась ситуация со стабильностью банковской системы относительно поведения кластеров. Необходимо отметить, что уже в 2002 году большинство крупных банков начало процедуру банкротства, поэтому такие банки, как СБС-Агро, Менатеп и Мост-банк, больше не являлись объектами кластерного анализа. К 2003 году начала складываться общая картина стабильного банковского рынка – один кластер принадлежал мелким и средним региональным банкам, которые обладали высоким коэффициентом финансовой автономии, еще один кластер также занимали мелкие и средние банки, чьи показатели ликвидности были значительно выше средних по рынку. Еще один кластер составляли крупные промышленные банки, чьи показатели стабильности были сходны с показателями так называемого ядра банковской системы. Также можно выделить один кластер наиболее нестабильных банков, у которых наименьшие показатели ликвидности сочетаются с высокими показателями вкладов до востребования и низким коэффициентом финансовой автономии. Но уже с 2004 года показатели ликвидности данного кластера оказались ниже,

чем у кластера средних и мелких банков, которые были названы нестабильными. Данный факт еще раз подтверждает идею, что именно крупные банки являются наиболее серьезным дестабилизатором банковской системы страны.

Именно поэтому предоставление таким банкам чистых ликвидных средств не является эффективной регулятивной мерой. Необходима более целенаправленная и жесткая программа действий – крупные банки должны помогать развитию двух кластеров мелких и средних банков, которые были выделены как банки с повышенной ликвидностью и банки с повышенной капитализацией. В этом случае будет возможно перераспределение ликвидности в банковском секторе страны. Также крупные промышленные банки, обладающие низкими показателями удельного веса обязательств до востребования, могут выступать в качестве перераспределительного центра данных средств. Очевидно, что это позволит существенно сузить тот разрыв, который образовался между кластерами банковской системы после 2003 года.

Крупные промышленные банки могут быть выделены как связующее звено, поскольку они существенно улучшили показатели ликвидности за период стабилизации в экономике России. Это произошло за счет снижения доли обязательств до востребования в совокупных обязательствах банка, поэтому соотношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам резко повысилось. Что же касается нестабильных банков, то поскольку их число в банковской системе растет (126 – в 2003 году, 220 – в 2006 году), следует ввести по отношению к ним более жесткие методы надзора, которые бы позволили таким банкам либо повысить обеспеченность собственными средствами, либо устранить несоответствие ликвидных средств краткосрочным обязательствам. Если проблемная ситуация в банке является временной, то такие меры лишь пойдут на пользу нестабильным банкам, а если вызвана неэффективным менеджментом, то банк может быть отправлен на санацию в Агентство по страхованию вкладов либо вовсе обанкрочен. Следует отметить, что ужесточение регулятивных мер должно быть применено и к группе банков, которые были названы «ядром» банковской системы. При этом не должно делаться исключений для банков первой десятки, которые также входят в эту группу, – исключения, базирующиеся на величине банковских активов, будут вредить концепции дифференциального регулирования, основанного на показателях стабильности. Единственное возможное исключение – это недопущение банкротства таких банков, как Сбербанк или ВТБ, поскольку последствия от такого решения будут слишком велики для всей экономики России в целом.

Итак, можно видеть, что кластерный анализ позволяет более четко представить себе ситуацию в банковской системе страны. Данный вид анализа позволяет также перейти к дифференциальным методам надзора, которые, без сомнения, являются будущим банковского регулирования во всем мире. Данный тип регулирования позволит перейти к созданию рынка перераспределения банковской ликвидности, что является одной из ключевых задач, которая отмечается зарубежными специалистами в области денежно-кредитной политики¹⁶. Данный рынок может быть создан путем совершенствования системы рефинансирования банковской системы (данный вариант рассматривается в книге Биндсейла, Гонсалеса и Табакиса), создания развитого межбанковского рынка, основанного на арбитраже процентных ставок (этот вариант представлен в статье Зеленского и Бирюковой), или произведения прямого административного вмешательства в банковскую систему (данный вариант осуществляется в России в нынешний кризис).

Заключение

В результате проведения исследования были проанализированы данные, характеризующие банковскую систему РФ, с 2000 по 2006 год. Анализ выявил структурный и регулятивный дисбалансы банковской системы – неспособность средних и мелких региональных банков и нежелание крупных банков кредитовать реальный сектор экономики усугубляется неэффективным регулированием со стороны монетарных властей. Данные проблемы являются логичным следствием предоставления ликвидности крупнейшим банкам страны без каких-либо обеспечительных мер по созданию системы финансирования развития экономики и препятствуют банковской системе России поддерживать стабильность в среднесрочном и долгосрочном периоде, вынуждая монетарные структуры тратить дополнительные бюджетные средства на дополнительное обеспечение ликвидности банковской системы страны.

Для преодоления данных проблем был выделен ряд способов поддержания стабильности, основанных на новейших разработках российских и зарубежных экспертов в области банковского регулирования и надзора. Часть данных способов связаны с построением сложных математических моделей, базирующихся на методике Value-at-Risk, которая адаптирована для оценки рисков всей банковской системы в целом. Также некоторые исследователи предлагают решение проблемы

¹⁶ См. Bindseil Ulrich, Gonzalez Fernando, Tabakis Evangelos. Risk Management for Central Banks and Other Public Investors – Cambridge University Press, 2009.

стабильности банковской системы через совершенствование механизмов рефинансирования Центрального банка, построение развитого межбанковского рынка либо внедрение усовершенствованных методик регулирования рисков внутри банков (риск-ориентированное регулирование). Можно заключить, что данные методики являются неэффективными в конкретных условиях развивающейся экономики России, в которой отсутствует большая часть институтов, необходимых для функционирования каждой из вышеперечисленных систем. Таким образом, была выделена система дифференцированного регулирования на основе кластерного анализа как наиболее приемлемый вариант осуществления регулятивных действий Банком России. Проведенный анализ явственно продемонстрировал, что кластерный анализ банковской системы является более эффективным инструментом анализа стабильности, нежели существующие методы, применяемые Банком России.

Библиографический список

Книги и учебные пособия:

1. Алпатов Э.С. Государственное регулирование банковской системы в институциональной экономике. – Казань: Изд-во Казанского университета, 2006. – 228 с.
2. Беляев М.К., Ермаков С.Л. Банковское регулирование в России: от прошлого к будущему. – М.: Анкил, 2008. – 312 с.
3. Улокаев А.В. Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы. – М.: Изд-во «Дело», АНХ, 2008. – 208 с.
4. Фетисов Г.Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. – М.: Изд-во «Экономика», 2006. – 509 с.

Статьи из журналов и интернет-источники:

5. Арт Я. Перепутье // Профиль, № 12, 31 марта 2008 года.
6. Буздалин А., Надоршин Е. Инструментальный дуэт денежных властей // <http://www.bdm.ru/arhiv/2004/10/50-52.htm>
7. Велиева И., Деревягин Б. Ликвидация ликвидности // Эксперт № 36 (577) от 1 октября 2007 года.
8. Зеленский Ю.Б., Бирюкова Е.А. Механизмы повышения устойчивости банковской системы // Журнал «Деньги и кредит». – № 7. – 2006. – С. 11–20.
9. Ивантер А., Журавлев С. Как банки, ЦБ и заемщики проводят кредитные каникулы // Журнал «Эксперт», № 7 (692) от 22 февраля 2010 года.

10. Меликьян Г.Г. Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности российского банковского сектора // Журнал «Деньги и кредит». – № 7. – 2007. – С. 10–14.

11. Моисеев С.Р. Достаточность капитала банков: лоббизм крупнейших или реальная угроза? // Аналитический отчет Центра экономических исследований Московской финансово-промышленной академии. – http://www.mfpa.ru/general/upload/investigation/Dostatochnost_kapitala_bankov.pdf.

12. Роше Ж.-Ш. Почему так много банковских кризисов? // Журнал «Проблемы теории и практики управления». – № 2. – 2005. – С. 27–31.

13. Сухов М.И. Капитализация кредитных организаций и эффективность банковской деятельности // Журнал «Деньги и кредит». – № 7. – 2006. – С. 3–5.

14. Банковский надзор: каким ему быть? // Журнал «Деньги и кредит». – № 4. – 2007. – С. 7–19.

Источники на иностранном языке:

15. Bindseil Ulrich, Gonzalez Fernando, Tabakis Evangelos. Risk Management for Central Banks and Other Public Investors. – Cambridge University Press, 2009. – 514 p.
16. Habbard Douglas W. The Failure of Risk Management: Why It's Broken and How to Fix It – John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 281 p.
17. Schinasi Garry J. Defining Financial Stability, IMF Working Paper, October 2004 – <http://imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04187.pdf>
18. Segoviano Miguel A., Goodhart Charles. Banking stability measures // IMF Working Paper WP/09/4. – January 2009. – <http://imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0904.pdf>
19. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework: Comprehensive version // Bank for International Settlements, June 2006. – <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf?noframes=1>
20. Range of practices and issues in economic capital frameworks // Basel Committee on Banking Supervision Working Paper – Bank for International Settlements, March 2009. – <http://www.bis.org/publ/bcbs152.pdf?noframes=1>

Источники статистической информации

21. www.banks-rate.ru – Фирма СТИиК, экспресс-оценка финансового состояния банков (с середины 2008 года – платный ресурс).

22. www.cbr.ru – сайт ЦБ РФ.
23. Статистический сборник Росстата «Финансы России» – Финансы России. 2008: Стат. сб. // Росстат – М., 2008. – 453 с.

Bibliographical list

Textbooks and monographs:

1. Alpatova E.S. Banking system government regulation in the institutional economy. – Kazan: Publishing company of the University of Kazan, 2006. – 228 p.
2. Belyaev M.K., Ermakov S.L. Banking regulation in Russia: from past to future. – Moscow: Ankil, 2008. – 312 p.
3. Ulyukaev A.V. The contemporary monetary policy: problems and perspectives. – Moscow, Publishing house «Delo», National Economy Academy, 2008. – 208 p.
4. Fetisov G.G. Monetary policy and the monetary system development in Russia in the globalization environment: national and regional aspects. – Moscow, Publishing house «Economics», 2006. – 509 p.

Magazine articles and Internet sources:

5. Art J. Crossroads // Profil Magazine, № 12, March 31, 2008.
6. Buzdalin A., Nadorshin E. Instrumental duet of the monetary authorities // <http://www.bdm.ru/arhiv/2004/10/50-52.htm>
7. Velieva I., Derevyagin B. Liquidity liquidation // Expert Magazine № 36 (577), October 1, 2007.
8. Zelenskiy Y., Biryukova E. The stability growth mechanisms in the banking system // «Money and credit» Magazine. – № 7. – 2006 – P. 11–20.
9. Ivanter A., Zhuravlev S. How banks, Central Bank and borrowers spend the credit holidays // Expert Magazine. – № 7 (692), February 22. – 2010.
10. Melikyan G. The actual issues of capitalization, stability and competitiveness of the Russian banking sector // «Money and credit» Magazine, № 7, 2007 – P. 10–14.
11. Moiseev S. The banks' capital sufficiency: lobby of the majors or real threat? // The analytical survey of the Centre of Economic Research of the Moscow Financial and Industrial Academy. – http://www.mfpa.ru/general/upload/investigation/Dostatochnost_kapitala_bankov.pdf
12. Rosche Jan-Charle. Why are there so many banking crises? // «Problems of theory and practice of management» Magazine. – № 2. – 2005. – С. 27–31.
13. Sukhov M. The banking capitalization and the banking efficiency // «Money and credit» Magazine. – № 7. ,2006 – P. 3–5.
14. The banking supervision: what should it be? // «Money and credit» Magazine. – № 4. – 2007. – P. 7–19.

Foreign sources:

15. Bindseil Ulrich, Gonzalez Fernando, Tabakis Evangelos. Risk Management for Central Banks and Other Public Investors. – Cambridge University Press, 2009. – 514 p.
16. Hubbard Douglas W. The Failure of Risk Management: Why It's Broken and How to Fix It – John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 281 p.
17. Schinasi Garry J. Defining Financial Stability, IMF Working Paper, October 2004 – <http://imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04187.pdf>.
18. Segoviano Miguel A., Goodhart Charles. Banking stability measures // IMF Working Paper WP/09/4. – January 2009. – <http://imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0904.pdf>.
19. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework: Comprehensive version // Bank for International Settlements, June 2006. – <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf?noframes=1>.
20. Range of practices and issues in economic capital frameworks // Basel Committee on Banking Supervision Working Paper – Bank for International Settlements, March 2009. – <http://www.bis.org/publ/bcbs152.pdf?noframes=1>.

Statistical sources:

21. www.banks-rate.ru – STI&K company, the express assessment of the bank's financial status.
22. www.cbr.ru – Bank of Russia web-site.
23. The statistic survey of the Russian Agency of Statistics «Russia Finances» – Russia Finances. 2008 // Agency of Statistics of Russia. – Moscow, 2008. – 453 p.

Контактная информация

Тел.: 8-963-640-10-84

Contact links

Tel.: 8-963-640-10-84

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Показатели стабильности и эффективности
банковской системы РФ по группам банков

Годы Группы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Удельный вес ликвидных активов						
Отрасль	2,08%	1,41%	5,65%	9,70%	8,45%	7,98%	8,75%
1	0,84%	-1,00%	-0,55%	1,28%	3,78%	3,28%	4,58%
2	1,72%	8,36%	12,03%	18,33%	13,32%	9,41%	10,94%
3	8,73%	2,77%	12,55%	19,32%	11,09%	10,22%	8,71%
4	11,14%	12,85%	14,69%	18,10%	13,90%	11,67%	11,32%
5	19,45%	18,68%	21,78%	25,23%	17,74%	20,54%	19,94%
Коэффициент рентабельности активов							
Отрасль	-1,22%	-0,89%	0,11%	1,31%	1,95%	2,14%	2,59%
1	0,14%	0,15%	0,54%	1,40%	1,61%	2,00%	2,29%
2	-11,81%	-1,20%	1,52%	1,91%	3,34%	3,42%	2,66%
3	-5,35%	-16,86%	-2,49%	0,11%	2,98%	2,76%	3,70%
4	-6,39%	-0,36%	-2,11%	2,10%	2,03%	2,02%	2,76%
5	-6,05%	-3,35%	-0,13%	-0,15%	0,61%	-0,09%	2,05%
Удельный вес кредитов							
Отрасль	11,86%	17,02%	36,28%	40,14%	48,98%	50,17%	52,98%
1	5,74%	9,06%	27,08%	31,20%	40,99%	49,49%	56,46%
2	51,24%	52,32%	57,11%	62,84%	65,74%	54,23%	52,23%
3	49,91%	49,53%	52,43%	53,31%	61,05%	53,54%	54,10%
4	36,37%	43,41%	48,28%	46,07%	55,69%	49,73%	48,66%
5	27,92%	33,58%	37,39%	37,44%	47,29%	42,72%	43,14%
Коэффициент финансовой независимости							
Отрасль	2,54%	4,46%	5,85%	6,73%	7,05%	7,72%	8,13%
1	1,63%	2,47%	2,67%	2,91%	3,21%	4,25%	4,86%
2	-2,57%	8,70%	11,93%	11,28%	9,47%	9,41%	8,81%
3	13,09%	-2,59%	12,96%	16,73%	15,32%	12,31%	13,50%
4	14,06%	25,81%	21,51%	20,68%	18,91%	16,93%	15,34%
5	20,87%	28,98%	32,05%	28,66%	31,25%	22,92%	21,40%

Годы Группы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Удельный вес вкладов юридических лиц						
Отрасль	8,46%	10,79%	20,19%	20,04%	23,85%	28,26%	32,47%
1	2,54%	3,35%	10,70%	10,44%	14,78%	19,13%	24,79%
2	46,14%	46,72%	36,13%	29,49%	38,07%	38,01%	40,26%
3	30,83%	30,64%	30,72%	30,29%	33,32%	36,93%	38,45%
4	34,31%	32,00%	32,94%	33,02%	32,11%	34,17%	34,42%
5	38,01%	37,14%	35,98%	34,29%	33,00%	36,73%	39,56%
Удельный вес вкладов физических лиц							
Отрасль	5,37%	8,27%	19,36%	23,07%	25,52%	24,99%	24,81%
1	4,93%	7,83%	23,51%	28,93%	31,76%	32,74%	34,74%
2	6,39%	9,57%	13,33%	14,76%	16,20%	16,98%	15,05%
3	7,15%	8,30%	12,06%	15,86%	17,30%	17,52%	15,88%
4	7,74%	9,71%	12,51%	15,67%	19,56%	17,83%	18,86%
5	10,81%	12,62%	15,09%	18,40%	20,60%	20,70%	22,70%
Отношение средств в Центральном Банке к чистым активам							
Отрасль	0,32%	0,46%	0,88%	0,82%	0,78%	1,42%	1,11%
1	2,81%	3,53%	3,14%	5,37%	3,35%	3,71%	4,33%
2	5,28%	5,38%	5,56%	7,80%	4,24%	6,03%	4,95%
3	9,79%	6,65%	5,59%	8,38%	8,30%	7,47%	6,08%
4	15,64%	11,98%	11,60%	14,91%	11,35%	19,40%	14,46%
5	1,45%	1,71%	2,93%	4,38%	3,43%	4,90%	4,13%
Отношение обязательств до востребования к чистым активам							
Отрасль	20,55%	22,10%	37,72%	34,87%	32,64%	28,37%	26,52%
1	14,97%	14,35%	34,14%	30,62%	28,74%	26,79%	26,71%
2	48,86%	51,92%	40,35%	40,86%	37,83%	26,07%	21,79%
3	46,08%	55,54%	39,04%	34,33%	32,93%	25,35%	23,85%
4	48,96%	43,78%	48,40%	40,99%	39,54%	30,16%	28,35%
5	53,58%	50,43%	44,19%	42,68%	37,13%	41,32%	38,40%
Удельный вес обязательств до востребования в совокупных обязательствах							
Отрасль	18,23%	19,15%	19,19%	19,15%	18,56%	18,09%	17,90%
1	13,28%	12,09%	13,13%	12,38%	12,52%	12,96%	13,43%
2	36,38%	45,07%	34,78%	33,46%	26,17%	18,33%	15,99%
3	42,31%	47,55%	36,13%	31,83%	29,56%	22,88%	23,21%
4	49,82%	48,56%	49,78%	44,54%	39,19%	32,93%	30,53%
5	59,74%	60,16%	53,80%	49,61%	45,25%	48,78%	46,06%

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Группы							
Удельный вес средств банков в совокупных обязательствах							
Отрасль	23,50%	16,29%	17,60%	17,40%	15,43%	13,25%	11,09%
1	25,14%	16,76%	17,81%	17,40%	16,54%	13,40%	8,57%
2	10,01%	11,46%	16,95%	18,76%	13,48%	13,06%	15,77%
3	20,52%	14,94%	17,04%	17,62%	15,31%	14,36%	15,40%
4	23,85%	21,18%	20,05%	18,95%	11,77%	14,62%	14,55%
5	11,79%	11,10%	11,45%	11,83%	9,16%	8,19%	7,39%
Отношение ликвидных активов к обязательствам до востребования							
Отрасль	10,14%	6,39%	14,97%	27,83%	25,90%	28,11%	32,99%
1	5,58%	-6,98%	-1,61%	4,18%	13,14%	12,26%	17,13%
2	3,51%	16,10%	29,80%	44,88%	35,20%	36,10%	50,18%
3	18,94%	4,98%	32,14%	56,28%	33,68%	40,32%	36,51%
4	22,74%	29,36%	30,34%	44,17%	35,16%	38,68%	39,95%
5	36,30%	37,04%	49,29%	59,11%	47,78%	49,78%	51,94%
Отношение собственного капитала к работающим активам							
Отрасль	3,14%	5,79%	8,37%	9,98%	10,44%	12,24%	13,09%
1	1,94%	3,12%	3,76%	4,30%	4,78%	6,78%	8,35%
2	-4,39%	13,95%	19,85%	18,52%	17,13%	17,81%	15,43%
3	18,65%	-3,81%	19,64%	25,42%	21,71%	19,20%	18,24%
4	21,78%	34,82%	30,10%	28,92%	24,64%	22,20%	19,84%
5	32,07%	40,15%	43,92%	39,61%	35,79%	29,65%	26,81%

Источник: www.banks-rate.ru

Приложение 2

Графики средних значений для кластеров банковской системы РФ в 2000 и 2006 годах¹



¹ Расшифровка обозначений: КПБ – крупные промышленные банки; НБ – нестабильные банки; МСБ-К – мелкие и средние банки с высокой капитализацией; МСБ-Л – мелкие и средние банки с высокой ликвидностью; МСБ-Н – нестабильные мелкие и средние банки; ЯБС – «ядро» банковской системы.

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ:
ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ
КРЕДИТОРА И ДОЛЖНИКА КАК ОДИН
ИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ
(институциональный анализ)**

**FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY
OF THE ORGANIZATION: OVERCOMING
THE CONFLICT OF INTEREST THE LENDER
AND THE DEBTOR AS A FACTOR OF
ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA
(institutional analysis)**

Е.П. КОЧЕТКОВ,

аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Е.Р. КОСЧЕТКОВ,

post-graduate student of the Finance University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

Аннотация

В работе исследуется взаимосвязь финансово-экономической устойчивости организации и угрозы риска банкротства в системе взаимоотношений должника и кредитора, их влияние на экономический рост на основе методологии системного подхода и институционального анализа. Организация рассматривается как социально-экономическая система, обладающая порогом сопротивляемости факторам кризиса, что определяет ее устойчивость, институт банкротства – как инструмент восстановления устойчивости. Исследуются влияние устойчивости организации на поведение должника и кредиторов в условиях неплатежеспособности, формы оппортунизма.

Предлагаются меры по снижению оппортунизма должника в целях повышения эффективности института банкротства и, соответственно, качества экономического роста.

Abstract

This paper investigates the relationship between finance and economic stability of the organization and the threat of bankruptcy risk in the system of relations between debtors and creditors and their impact on economic growth. Research methodology is based on the systematic approach and institutional analysis. The organization is considered as a socio-economic system that has a threshold of resistance factors of the crisis, which determines its stability, and the institution of bankruptcy is considered as a tool to restore stability. Also this paper describes the influence of stability of the organization on the behavior of the debtor and creditors in terms of insolvency and forms of opportunism, which reduces the effectiveness of the institute of bankruptcy and degrades the quality of economic growth. Measures are proposed to reduce the debtor opportunism and improve economic growth.

Ключевые слова

1. Финансово-экономическая устойчивость
2. Социально-экономическая система
3. Угроза банкротства
4. Сопротивляемость системы
5. Институт банкротства и санации
6. Стейкхолдеры
7. Неплатежеспособность
8. Оппортунизм
9. Системный подход
10. Институционализм

Keywords

1. Financial and economic stability
2. Socio-economic system
3. The threat of bankruptcy
4. The resistance of the system
5. The institute of bankruptcy and reorganization
6. Stakeholders
7. Insolvency
8. Opportunism
9. Systems approach
10. Institutionalism

Введение

Устойчивость организации – важный фактор обеспечения ее конкурентоспособности и стабильности функционирования, что является одной из предпосылок экономического роста страны. Прежде всего необходимо выделять финансово-экономическую устойчивость: этот тип устойчивости обеспечивает выживаемость организации. Сущность такого типа устойчивости не определена, отсутствует системный подход.

Банкротство в форме ликвидации является результатом финансово-экономической неустойчивости организации и одновременно является угрозой устойчивости, оно формируется под влиянием кризисных факторов. Вопросы взаимосвязи угрозы банкротства и устойчивости организации в настоящее время не исследованы. Необходимо учитывать, что немаловажную роль для эффективности института банкротства играют взаимоотношения между кредиторами и должником, для которых достижение финансово-экономической устойчивости не всегда отвечает их интересам. С одной стороны, институт банкротства и устойчивость организации являются факторами роста экономики, с другой стороны, кредиторы не всегда нацелены на достижение устойчивости в процедурах банкротства, а со стороны должника может последовать оппортунистическое поведение, что снижает эффективность института банкротства и приводит к ухудшению качества экономического роста. Все это обуславливает актуальность данной темы.

Цель данной работы – обосновать гипотезу противоречивого влияния финансово-экономической устойчивости организации на поведение должника и кредиторов в условиях банкротства и предложить меры по повышению эффективности института банкротства как ключевого фактора экономического роста. Для этого были поставлены **следующие задачи**: определить категорию финансово-экономической устойчивости во взаимосвязи с риском угрозы банкротства; доказать влияние института банкротства на экономический рост, в т.ч. и через восстановление устойчивости; показать, что в условиях банкротства организации достижение устойчивости не отвечает интересам каждой группы стейкхолдеров; определить формы оппортунизма должника в рамках института банкротства и способы решения данной проблемы.

Объект исследования – организации, которые допустили дефолт или попали в процедуры банкротства. **Предмет исследования** – финансово-экономическая устойчивость организаций в системе взаимоотношений «должник – кредитор».

Объективность работе придает использование большого набора методов исследования и подходов: эмпирические методы, методы институционального анализа (теория агентских отношений, транзакционные

издержки, оппортунизм), а также широкое применение методов экономического анализа для установления взаимосвязи между изучаемыми категориями, системный и термодинамический подходы.

1. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

1.1. Финансово-экономическая устойчивость и банкротство организации: системный и термодинамический подходы

Обеспечение финансово-экономической устойчивости организации необходимо с точки зрения минимизации риска угрозы банкротства, при этом связующим звеном между ними выступают факторы кризиса. Понятно, что устойчивое предприятие лучше обеспечивает экономический рост, чем неустойчивое. Проблема заключается в том, что эта категория устойчивости недостаточно исследована, отсутствует теоретическое обоснование взаимосвязи кризиса, устойчивости и банкротства организации.

Устойчивость организации наиболее полно исследуется в рамках общей теории систем, экономической теории и синергетики.

Внимание на неустойчивое состояние экономики обращалось в трудах Д. Кейнса, Й. Шумпетера¹. Согласно Кейнсу, эволюция экономической системы является потенциально нестабильной, поэтому одна из основных проблем кейнсианской теории – привести экономическую систему в состояние устойчивости. Й. Шумпетер полагал, что капиталистическая экономика не может быть устойчивой в силу существования инноваций, однако, ее неустойчивая эволюция не означает разрушения системы. На настоящий момент сложилось понимание устойчивости экономической системы во взаимосвязи с ее равновесием. Обычно выделяют традиционный и нетрадиционный подходы к равновесию экономических систем² (табл. 1).

В классической теории вопросами равновесия занимался А. Смит, у неоклассиков – А.О. Курно, У. Джевонс, А. Маршалл, у экономистов лондонской школы – Дж. Хикс, Л. Вальрас, Дж. Кейнс.

С позиции синергетики определяющим условием оптимального поведения экономических систем является их неравновесная самоорганизация, устойчивость в неравновесных состояниях, другими словами, – неустойчивость, необходимое условие развития системы.

¹ Калинцева М.Е. Оценка и прогнозирование финансовой устойчивости предприятия: дис. ... канд. экон. наук / Калинцева М.Е. – Новосибирск, 2006. – С. 12–26.

² Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия. – К.: Генеза, 1997. – С. 24.

Таблица 1

Подходы к равновесию экономических систем

Традиционный	Нетрадиционный
<i>Авторы</i>	
Л. Вальрас, А. Маршалл, П. Самуэльсон, К. Эрроу	Представители теории потребительского поведения, а также другие ученые
<i>Характеристика</i>	
Принцип – рассмотрение-только условий равновесия, вопросы о сущности равновесия экономической системы остаются открытыми.	Основа – теория потребительского поведения. Равновесие фирмы определяется максимумом прибыли аналогично равновесию потребителя, которое отождествляется с достижением максимума его функции полезности.

Наиболее полно раскрыть сущность устойчивости организации позволяет системный подход, формирование которого началось в XX веке (Б. Рассел, К. Гедель, К. Шеннон, А. Богданов)³. В настоящее время подход к организации как социально-экономической системе уже признан научным сообществом⁴.

Социально-экономическая система – это совокупность ресурсов и экономических субъектов, образующих единое целое, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в сфере производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг, востребованных во внешней среде. Под это определение подходят не только системы в виде организаций и предприятий (бизнеса), но и системы более высокого уровня – холдинг, отрасль, экономика страны и т.д. Согласно системному подходу организация функционирует во внешней среде.

Кризис организации тесно связан с ухудшением ее устойчивости: факторы кризиса – причина утраты устойчивости⁵. Первым этапом кризиса является возникновение его фактора⁶, поэтому необходимо прежде всего оказывать сопротивление фактору, чтобы не допустить сам кризис.

³ Исаев В.В. Общая теория систем: Учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2001.

⁴ Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия. – К.: Генеза, 1997; Клейнер Г.Б. Стратегия организации. – М.: Дело, 2008; Экономика фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр, 2009.

⁵ Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – С. 201; Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 38.

⁶ Теория антикризисного управления предприятием: Учебное пособие / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская / Под ред. М.А. Федотовой, А.Н. Ряховской. – М.: КНОРУС, 2009. – С. 84.

Кризис социально-экономической системы – процесс, который развивается во времени. С возникновением причин кризисов неразрывно связано понятие сопротивляемости системы. В соответствии с общей теорией систем⁷ любая система имеет некоторый порог сопротивляемости, который не могут преодолеть негативные факторы, благодаря чему система становится устойчивой. Тогда согласно общесистемным представлениям любая социально-экономическая система обладает сопротивляемостью к негативным факторам кризисов, которая и определяет устойчивость. В случае финансово-экономических факторов кризиса порог сопротивляемости определяет финансово-экономическую устойчивость. Чем выше порог сопротивляемости, тем сильнее должны быть факторы кризиса, чтобы в системе начался кризис.

Мы подошли к определению финансово-экономической устойчивости организации. Согласно общесистемному определению, устойчивость – свойство системы совпадать по признакам до и после изменений, вызванных действием факторов⁸. С финансово-экономической точки зрения, для организации это означает выход на удовлетворительное финансово-экономическое состояние (совпадение по признакам) после кризиса (после изменений).

Организация не может быть устойчивой, если ей угрожает ликвидация, которая в соответствии с российским законодательством может быть в двух случаях: добровольная и принудительная (в конкурсном производстве). В последнем случае может произойти полное разрушение бизнеса (распродажа имущества предприятия по частям, утрата взаимоотношений с поставщиками и покупателями и бренда компании) и его стоимости. С разумной точки зрения, в ходе конкурсного производства должны ликвидироваться только безнадежные организации, у которых отсутствует возможность восстановить устойчивость. С позиции такого подхода банкротство в некоторой степени можно рассматривать как главную угрозу устойчивости организации. Такой точки зрения придерживаются некоторые ученые, определяя устойчивость организации как способность противостоять угрозе банкротства⁹.

⁷ Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.

⁸ Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – С. 97: данное определение получено на основе синтеза определений устойчивости систем из естественных и гуманитарных наук.

⁹ Решетняк А.А., Дергачева В.В., Амитан Г.В., Сачко И.Н. Мониторинг рентабельности – условие обеспечения экономической устойчивости тепловой электростанции // Вестник УБЕНТЗ. – 1998 – № 3. – С. 101–104.

Финансово-экономическая устойчивость организации (предприятия, бизнеса) – свойство организации оказывать сопротивление действию неблагоприятных факторов кризиса (внутренних и внешних), отрицательно влияющих на ее финансово-экономическое состояние и приводящих к разрушению бизнеса и его стоимости, и обеспечивать при этом достижение удовлетворительного финансово-экономического состояния (возврат в нормальное финансово-экономическое состояние) – см. рис. 1.

Разрушение бизнеса организации вместо ее ликвидации рассматривается потому, что оно в конкурсном производстве не происходит при продаже предприятия или при замещении активов. Иными словами, ликвидация организации в конкурсном производстве не всегда приводит к разрушению самого бизнеса и утрате устойчивости, так как существует возможность сохранения предприятия как имущественного комплекса.

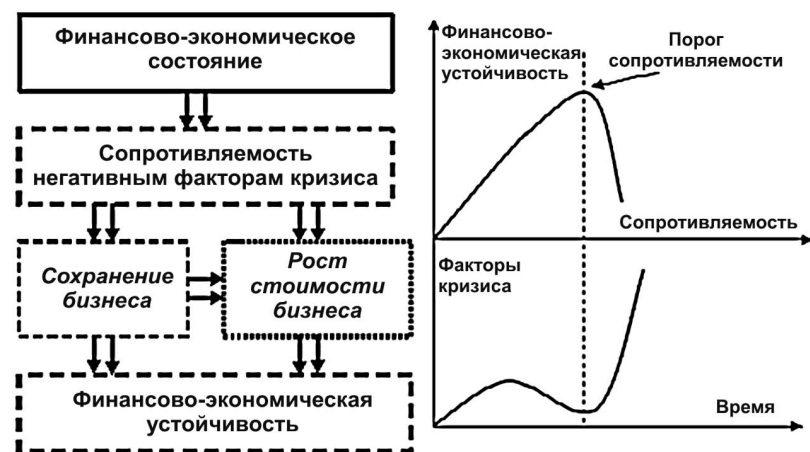


Рис. 1 Элементы финансово-экономической устойчивости и ее зависимость от порога сопротивляемости организации

Только финансово-экономическая устойчивость является определяющей для организации: 1) у организации как социально-экономической системы есть только две подсистемы, которые определяют ее существование, – экономическая и финансовая, остальные подсистемы являются обслуживающими эти две подсистемы; 2) угроза банкротства в первую очередь связана с финансовым фактором – заемным капиталом.

Сопротивляемость негативным факторам кризиса обеспечивает финансово-экономическую устойчивость организации. Финансово-

экономическая устойчивость – проявление сопротивляемости. Следствием сопротивляемости является сохранение бизнеса от разрушения и рост его стоимости. Сохранение бизнеса также способствует росту его стоимости. С другой стороны, все вместе взятые рассмотренные элементы являются следствием удовлетворительного финансово-экономического состояния организации.

Согласно данному определению финансово-экономическая устойчивость не является статичной. В процессе существования организации могут происходить колебания ее финансово-экономического состояния в допустимых пределах. Порог сопротивляемости представляет собой не постоянную величину, а переменную: изменяется как в процессе жизнедеятельности организации, так и в процессе реагирования на кризис (см. рис. 1).

Для определения уровня финансово-экономической устойчивости организации необходимо знать порог сопротивляемости – предельную величину сопротивляемости. Объективная количественная оценка порога сопротивляемости может быть получена при использовании аналогии из термодинамики. В работе В.В. Артюхова¹⁰ отмечается, что применение инструментов термодинамики не накладывает никаких ограничений на природу систем – они являются всеобщими и пригодны для любых систем. Наша задача – наложить эти инструменты на финансово-экономические аспекты деятельности предприятия.

В термодинамических обозначениях сопротивляемость системы будет выглядеть так:

$$E_{\text{факторов}} \leq E_{\text{системы}}, \quad (1)$$

где $E_{\text{факторов}}$ – энергия возмущений факторов, $E_{\text{системы}}$ – энергия системы.

На языке экономики организации это неравенство означает, что организация как социально-экономическая система имеет порог сопротивляемости, который не могут преодолеть негативные факторы кризиса, так как их мощность воздействия существенно ниже некоторого порогового значения системы.

Энергетическая модель позволяет построить количественную оценку порога сопротивляемости организации, если перевести энергетические потоки в ресурсные¹¹, поэтому принимается следующая ана-

¹⁰ Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – С. 132–139.

¹¹ О возможности перевода энергетических потоков в ресурсные в рамках термодинамического подхода указывается, например, в статье следующих авторов: Краснов А.А., Краснов Г.А. Термодинамический подход к анализу затрат в концепции разработки

логия: энергия в макроскопических системах – финансовые ресурсы в социально-экономических системах. В целях количественной оценки порога сопротивляемости факторам кризиса он может определяться количеством финансовых ресурсов, необходимых для ликвидации негативных последствий кризиса, поэтому неравенство (1) можно представить в следующем виде:

$$\sum_{i=1}^n \Phi P_i \leq \Phi P_{\text{располаг.}} \quad (2)$$

В случае превышения порога сопротивляемости факторы кризиса начинают усиливаться, а устойчивость снижается. Это означает, что для сохранения организации от разрушения требуется внешнее воздействие. Таким внешним воздействием может быть помощь третьих лиц, государства, переход в иное правовое состояние: переход в процедуры банкротства. В связи с этим проведение этих мероприятий, в т.ч. и процедур банкротства, можно трактовать как преодоление финансово-экономической неустойчивости организаций.

Это подтверждает положение теории антикризисного управления организациями: для повышения сопротивляемости организации кризисным явлениям необходимо развивать институты, действующие во внешней среде, – государственное регулирование вопросов антикризисного управления (совершенствование правовых основ финансового оздоровления и банкротства, института финансовой поддержки). Таким образом, внешняя среда увеличивает антикризисные возможности отдельных организаций, поскольку повышает сопротивляемость организаций кризисным факторам. Помощь со стороны государства может быть не только финансовой, но также включать различные организационные мероприятия (реструктуризация задолженности, предоставление отсрочек и рассрочек по обязательным платежам).

Таким образом, финансово-экономическая устойчивость организации представляет собой функцию от сопротивляемости: с ростом сопротивляемости финансово-экономическая устойчивость растет, а сила факторов кризиса сокращается. Банкротство (при разрушении бизнеса) является угрозой устойчивости, но одновременно оно выступает как способ ее восстановления.

1.2. Институт банкротства как фактор экономического роста

Опыт применения законодательства о банкротстве в течение 2002–2009 годов показал, что реабилитационный потенциал про-

цедур банкротства исчерпан (см. табл. 2). Об этом свидетельствует низкая доля реабилитационных процедур банкротства (финансовое оздоровление, внешнее управление, мировое соглашение), которые, кроме этого, редко заканчиваются восстановлением платежеспособности должника.

Анализ основных показателей финансово-экономического состояния крупных и средних предприятий в России (табл. 2) показал, что у предприятий отсутствуют собственные оборотные средства (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) принимает отрицательное значение), высокую зависимость от заемного капитала (коэффициент автономии меньше 50%¹²), низкую рентабельность активов, возрастает доля убыточных организаций. Резкий «провал» показателей произошел в период экономического кризиса.

Все это подтверждает то, что восстановление платежеспособности невозможно по объективным причинам: финансово-экономическое состояние организации при попадании в процедуры банкротства уже слишком запущено – применять реабилитационный потенциал процедур банкротства поздно. Следовательно, регулирование процесса утраты финансово-экономической устойчивости необходимо начинать раньше, чем дойдет очередь до возбуждения дела о банкротстве. С другой стороны, назревает необходимость развития и законодательного закрепления института превентивного антикризисного управления (перечень мер по санации) как составной части института банкротства. Акцент должен быть сделан не на профилактике неплатежеспособности, а на контроле финансово-экономической устойчивости, так как платежеспособность – одна из составляющих финансово-экономической устойчивости.

Несмотря на мнение некоторых ученых, что проблемы института банкротства в России вызваны несовершенством законодательства¹³, в странах Запада оптимальная процедура также по сей день не выработана. Одна из причин этого – недостаток теоретической базы¹⁴.

¹² В практике российского антикризисного управления считается нормальным значение коэффициента автономии больше 50%. Антикризисное регулирование низкорентабельных и убыточных организаций в интересах города (муниципального сообщества) / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр, 2009. – С. 216–235.

¹³ Радаев В., Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // Вопросы экономики. – 2005. – № 5.

¹⁴ Логинова О. Как удовлетворить всех кредиторов банкрота // Деньги. – 1999. – № 12.

Таблица 2

Динамика доли процедур, применяемых в деле о банкротстве и показателей финансового состояния организации в целом по России (2006–2010 годы)

Процедура банкротства	2006, доля	2007, доля	Темп изменения абсолютных величин за год, %	2008, доля	Темп изменения абсолютных величин за год	2009, доля	Темп изменения абсолютных величин за 2009–2006	1 п/г 2010, доля
Динамика дел о несостоятельности в РФ¹⁵								
Финансовое оздоровление	0,1	0,2	-15,4%	0,3	10,4%	0,3	35,9%	0,8
<i>в т.ч. восстановлена платежеспособность</i>	20,5	9,1	-62,5%	12,5	-66,7%	3,8	-75,0%	1,5
Внешнее управление	1,2	3,7	-20,6%	3,9	4,3%	3,7	-36,2%	7,2
<i>в т.ч. восстановлена платежеспособность</i>	3,3	5,5	32,3%	6,9	-72,5%	1,8	-64,5%	1,1
Конкурсное производство	98,5	95,3	-74,8%	94,6	11,2%	95,1	-79,8%	90,7
Мировое соглашение	0,1	0,6	18,9%	0,9	0,8%	0,8	19,8%	1,2
<i>Общая доля организаций, у которых восстановлена платежеспособность</i>	0,1	0,2	12,8%	0,3	-71,7%	0,1	-66,7%	0,1
Некоторые показатели финансового состояния крупных и средних организаций в РФ¹⁶								
Показатели	2006	2007		2008		2009		1 п/г 2010
Коэффициент автономии, %	51	49		48		42		45,5

¹⁵ Поданным Высшего арбитражного суда РФ (http://arbitr.ru/upimg/73349E285CB5678896B1CFC1BCCCC5C93_банкрот.pdf)

¹⁶ По данным Федеральной службы государственной статистики РФ (<http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd>).

Процедура банкротства	2006, доля	2007, доля	Темп изменения абсолютных величин за год, %	2008, доля	Темп изменения абсолютных величин за год	2009, доля	Темп изменения абсолютных величин за 2009–2006	1 п/г 2010, доля
Коэффициент обеспеченности СОС, %	-28,5	-52,7		-64,6		-20		-19
Коэффициент покрытия, %	210,4	193,8		181,9		180		177
Рентабельность активов, %	13	10		10,5		6		3
Доля убыточных предприятий, %	33,6	29,7		23,4		30		34

Зарубежные ученые указывают на то, что менеджмент и собственники могут использовать этот институт в корыстных целях, снижая его эффективность. Например, О. Харт¹⁷ определил, что одной из целей института банкротства является предоставление адекватного механизма наказания менеджеров и владельцев компаний-должника за несоблюдение обязательств. Г. Акерлоф и П. Ромер¹⁸ показали, что механизм банкротства может использоваться для получения прибыли собственниками и менеджерами в ущерб обществу в целом, т.е. происходит снижение общественного благосостояния.

Институт банкротства важен для экономического роста по двум причинам: 1) восстанавливает финансово-экономическую устойчивость организации; 2) формирует институциональные условия для стимулирования экономического роста: «выбраковывает» из оборота неэффективных участников рынка, заставляя активы работать более эффективно; способствует ужесточению конкуренции; гарантирует кредиторам возврат вложенных средств; способствует сокращению транзакционных издержек: обеспечивает минимальные издержки по истребованию задолженности от должника; обеспечивает страхование рисков предпринимательской деятельности.

¹⁷ Hart O. Different Approaches to Bankruptcy // Harvard Institute of Economic Research Working Papers. – 2000.

¹⁸ Akerlof George A. and Romer Paul M. Looting, «The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit» // Brookings Papers on Economic Activity, 1993, vol. 24, issue 1993–2, p. 1–74.

В целом институт банкротства позволяет сохранять сложившиеся экономические и хозяйственные связи между предприятиями, что не приводит к прерыванию производственного цикла. Это косвенно оказывает влияние на рост ВВП, поэтому институт банкротства – один из важных факторов экономического роста¹⁹.

Необходимо расширять возможности института банкротства для восстановления финансово-экономической устойчивости организаций, вероятность чего особенно высока в реабилитационных процедурах. Возможности преодоления финансово-экономической неустойчивости организации в конкурсном производстве заключаются в следующем:

- 1) Возможность перехода из конкурсного производства в реабилитационные процедуры банкротства или заключение мирового соглашения²⁰. В данном случае удовлетворение требований кредиторов будет происходить за счет восстановления платежеспособности должника, что является более эффективным мероприятием по сравнению с его ликвидацией.
- 2) Возможность продажи предприятия как бизнеса²¹ или замещение активов²² должника. Только распродажа имущества по частям приводит к ликвидации как организации²³, так и предприятия²⁴ с бизнесом²⁵. Остальные формы ликвидации (замещение активов и продажа предприятия) ликвидируют организацию, а предприятие (бизнес) сохраняется, поэтому эти формы ликвидации организации преодолевают неустойчивость предприятия: бизнес сохраняется на старых производственных мощностях, но с новым более эффективным собственником и очищенный от долгов.

¹⁹ Радыгин А., Энтов Р. Институциональные компоненты экономического роста // Вопросы экономики. – 2005. – № 11.

²⁰ В соответствии со ст. 146 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» возможен переход, если в отношении должника не вводились финансовое оздоровление и (или) внешнее управление, а в ходе конкурсного производства у конкурсного управляющего появились достаточные основания полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена.

²¹ Ст. 139 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

²² Ст. 141 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

²³ Организация рассматривается с правовой точки зрения: в соответствии с ГК РФ (ст. 48) организация – это юридическое лицо, отвечающее имуществом по своим обязательствам.

²⁴ Предприятие рассматривается с точки зрения экономики как имущественный комплекс: в соответствии со ст. 132 ГК РФ в состав предприятия входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, и исключительные права.

²⁵ Бизнес рассматривается с точки зрения осуществления той или иной хозяйственной деятельности.

В таком контексте реабилитационные процедуры банкротства не являются угрозой устойчивости, а, наоборот, могут рассматриваться как вспомогательные внешние факторы, преодолевающие неустойчивость только в том случае, если восстановление платежеспособности приводит к укреплению финансово-экономического состояния, а не к масштабному истощению финансовых ресурсов. Для обеспечения устойчивости организации угрозу представляет не сам институт банкротства, а принудительная ликвидация в ходе конкурсного производства в форме распродажи имущественного комплекса по частям – разрушение бизнеса.

Таким образом, банкротство организаций необходимо рассматривать как инструмент преодоления финансово-экономической неустойчивости, так как переход в процедуры банкротства не означает еще полное разрушение бизнеса. Благодаря возможностям института банкротства есть шанс восстановить платежеспособность и обеспечить впоследствии финансово-экономическую устойчивость, что, без сомнений, влияет на возможности экономического роста.

2. ВЛИЯНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ АГЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

2.1. Конфликт интересов участников бизнеса (стейкхолдеров) в условиях финансово-экономической неустойчивости организации

Процесс утраты и восстановления финансово-экономической устойчивости не является единовременным, а протекает в течение некоторого времени. В каждый период развития организации устойчивость приобретает разное значение для стейкхолдеров: ее достижение вызывает конфликт интересов и не всегда определяет стратегии их поведения, так как акцент может смещаться в сторону платежеспособности. Все зависит от группы стейкхолдеров.

В случае утраты финансово-экономической устойчивости стейкхолдеры несут риск утраты вложенных средств, поэтому они оказывают влияние на деятельность организации: кредиторы инициируют процедуру банкротства и определяют ход дальнейшего развития организации вопреки воле собственников, собственники и менеджмент изменяют стратегию управления и т.д.

Действия каждой группы стейкхолдеров оказывают определенное влияние на финансово-экономическую устойчивость организации:

– Собственники предоставляют первоначальный капитал, гарантирующий интересы кредиторов на минимальном уровне, а также определяют стратегию развития бизнеса. Собственники также могут пре-

доставлять финансовые ресурсы в случае возникновения угроз утраты финансово-экономической устойчивости (предоставить финансовые средства в объеме, достаточном для погашения накопленной задолженности, и предотвратить процесс возбуждения дела о банкротстве – снять угрозу устойчивости).

– Кредиторы²⁶ предоставляют финансовые ресурсы на платной и возвратной основе, что способствует развитию бизнеса. В случае невозможности возврата предоставленных средств у организации возникают угрозы утраты устойчивости. Организация может не использовать банковские кредиты и коммерческие займы, но без взаимоотношений с поставщиками и без уплаты обязательных платежей в бюджет она существовать не сможет, следовательно, угроза банкротства существует на всем протяжении жизненного цикла организации.

– Менеджмент (персонал) не предоставляет финансовых ресурсов, а формирует интеллектуальные и социальные ресурсы организации, осуществляет процесс их использования. На устойчивость менеджмент влияет, принимая управленческие решения.

Главным признаком отношений между организацией (собственники, менеджмент) и кредиторами является возникновение обязательств у должника перед кредитором. Эти отношения возникают сначала вне рамок института банкротства, в случае банкротства они обостряются из-за конфликта между кредиторами и должником.

С позиции институциональной экономики отношения между должником²⁷ и кредиторами можно охарактеризовать как агентские, вытекающие из отношений, основанных на имплицитных контрактах (условия таких контрактов подразумеваются). Как со стороны собственников, так и со стороны кредиторов при заключении договоров (в первом случае – с менеджментом, во втором случае – с организацией) невозможно предвидеть все условия и включить их в договор. В рамках институциональной теории стейкхолдеры организации рассматриваются как агенты (менеджмент) и принципалы (собственники, кредиторы). В системе «должник – кредитор» могут возникать агентские отношения: 1) между кредиторами и менеджментом; 2) между кредитором и собственником; 3) между менеджментом и собственником.

Особенностями агентских отношений в системе «кредитор – должник» являются²⁸:

²⁶ Под кредиторами в данном случае имеются в виду следующие группы стейкхолдеров: финансовые кредиторы, поставщики и государство.

²⁷ Под должником понимается менеджмент и собственник компании.

²⁸ Минакова И.В. Проблема неполных контрактов в рамках института банкротства // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 2

– противоречивость и конфликт интересов агентов, вызванный утратой финансово-экономической устойчивости в форме неплатежеспособности (или в преддверии этого состояния) – главный объект, на который могут быть направлены усилия должника с целью введения в заблуждение кредиторов.

Суть конфликта заключается в том, что кредиторы выступают за ликвидацию должника и быстрое удовлетворение требований, а должник – за сохранение бизнеса. Статистика, показывающая преобладающую величину ликвидационных процедур банкротств (см. табл. 2 в разделе 1.2.), подтверждает этот факт.

– трудность осуществления контроля за деятельностью должника, так как он располагает информацией, не доступной кредитору (асимметрия информации);

– оппортунистическое поведение должника;

– агентские издержки.

Рассмотрим, в чем заключается конфликт для каждой группы агентов и принципалов:

1. Конфликт интересов между собственниками и кредиторами обусловлен различиями в способах получения ими дохода²⁹ (см. рис. 2). Доход кредиторов фиксирован и равен величине предоставленного ими кредита с учетом начисленных процентов. В соответствии с Законом о банкротстве³⁰ задолженность перед кредиторами погашается в приоритетном порядке по сравнению с собственниками. Они могут не получить ничего в худшем случае, но их потери, как и верхний предел их дохода, всегда ограничены. Вознаграждение собственников формируется как разница между доходами предприятия и его задолженностью, поэтому верхнего предела их дохода не существует, а потери равны величине вклада в капитал предприятия.

Такой конфликт порождает опасность неоптимального³¹ поведения собственников в преддверии банкротства: предприятие начинает недоинвестировать (эффект «нависания долга») или переинвестировать (эффект «замещения активов»³²).

При эффекте «замещения активов» из-за асимметрии информации менеджмент получает возможность привлечь средства кредиторов и

²⁹ Величина потерь зависит от организационно-правовой формы предприятия-должника. В случае неограниченной ответственности потери собственников гораздо больше. См. об этом подробнее: Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – С. 463–477.

³⁰ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

³¹ Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – М.: Вершина, 2007. – С. 160–163.

³² Myers S.C. Determinants of Corporate Borrowing // Journal of Financial Economics. – 1997. – № 5.

направить их на реализацию более рискованного проекта, не ставя кредиторов в известность.

Эффект «нависания долга» обусловлен высокой долей заемного капитала, когда существует угроза потери платежеспособности, в силу чего собственники отказываются от реализации рентабельных инвестиционных проектов, поскольку средства, полученные от этих проектов, будут направляться кредиторам, срок погашения задолженности перед которыми уже наступил или приближается. В результате сворачиваются инвестиции, имеет место оппортунистическое поведение по выводу активов из предприятия и искусственное объявление банкротства.

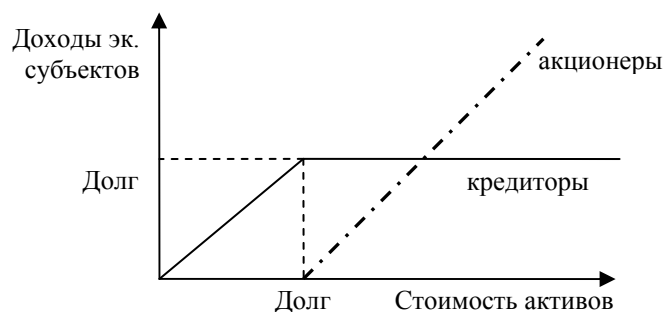


Рис. 2. Различие в способах получения дохода собственниками ресурсов и кредиторами

Различие в способах получения дохода собственниками и кредиторами лежит в основе конфликта, возникающего между ними при определении возможности выхода организации из кризисной ситуации: собственники сочтут для себя более выгодным продолжение функционирования предприятия (т.е. сохранение неплатежеспособного хозяйствующего субъекта), а кредиторы, напротив, — его ликвидацию. При этом в целях быстрого возврата долгов кредиторы могут предпочесть ликвидировать даже ту организацию, которая сможет восстановить свою платежеспособность и устойчивость. Проблема может заключаться и в другом: если решение принимается в интересах собственников, то возникает риск сохранения нежизнеспособных предприятий (консервация неплатежеспособности).

2. Конфликт интересов между собственниками и менеджментом организации. Менеджмент обладает значительным влиянием и свободой действий при принятии решений по сравнению с собственниками, которые имеют лишь поверхностные знания об истинных намерениях и добросовестности менеджмента. Менеджеры всегда стараются избе-

гать рискованных проектов, направленных на максимизацию благосостояния собственников, так как банкротство организации приводит не только к потере рабочего места, заработной платы, но и к потере деловой репутации. Собственников мало интересуют проблемы банкротства: они несут ограниченную ответственность по долгам и объем их потенциальных убытков ограничен суммой вклада.

3. Конфликт интересов между кредиторами и менеджментом предприятия. Кредиторы и менеджмент организации в ситуации неплатежеспособности руководствуются совершенно противоположными мотивами. Кредиторы заинтересованы в скорейшем возврате своих средств, чего проще добиться в процессе ликвидации должника, а менеджмент заинтересован в сохранении предприятия, поскольку с его ликвидацией он теряет место работы и получаемое вознаграждение.

В соответствии с выявленными целевыми установками экономические агенты, взаимодействующие в рамках института банкротства, формируют собственные стратегии поведения, в частности:

- Собственники и менеджмент будут заинтересованы в сохранении предприятия.

- Кредиторы, требования которых удовлетворяются не в первую очередь, также могут предпочесть продолжение деятельности предприятия (если ликвидационная стоимость активов явно недостаточна для удовлетворения требований всех кредиторов) даже в том случае, когда его ликвидация является экономически целесообразной.

- Кредиторы первых очередей, напротив, отдадут предпочтение ликвидации жизнеспособного предприятия, испытывающего временные финансовые проблемы.

Оппортунистическое поведение в основном может наблюдаться со стороны менеджмента, основной причиной при этом является использование информационных преимуществ со стороны менеджмента³³.

В работе Минаковой И.В. и Кузнецовой Г.В.³⁴ указано, что менеджериальный оппортунизм в системе отношений «кредитор – должник» проявляется в двух формах: 1. Признание неплатежеспособности организации гораздо позднее срока ее реального наступления. 2. Преждевременная продажа части активов предприятия в целях разрешения текущих проблем и в ущерб интересам кредиторов.

³³ Попов Е., Симонова В. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» // Вопросы экономики. – 2005. – № . – С. 118–130.

³⁴ Кузнецова Г.В., Минакова И.В. Рациональная политика сдерживания менеджериального оппортунизма: экономический анализ в условиях неплатежеспособности // Управление персоналом. – 2007. – № 4.

Эти две формы оппортунизма можно объединить в формы преднамеренного банкротства, цель которого заключается в незаконной попытке должника избавиться от накопленных долгов через законодательные механизмы, избежав ответственности перед кредиторами. По мнению автора, первоочередными причинами оппортунизма менеджмента являются: неполнота и асимметрия информации и издержки банкротства (финансовых трудностей).

В случае возникновения признаков утраты финансово-экономической устойчивости в условиях информационной асимметрии находятся кредиторы и собственник, а менеджмент ранее других выявляет первые симптомы кризисности. Наличие такой асимметрии негативно влияет на оптимальность выбора кредиторов между реструктуризацией и ликвидацией бизнеса и приводит к неэффективному закрытию организаций, оказавшихся во временных финансовых трудностях.

В работе Р.В. Протасевича³⁵ смоделирована ситуация взаимодействия кредитора и должника в условиях асимметрии информации, в результате чего был получен вывод о том, что собственникам предприятий, временно оказавшихся в состоянии финансово-экономической неустойчивости, чтобы избежать ликвидации, необходимо облегчить кредиторам доступ к информации об истинном состоянии бизнеса. Кроме того, проведенные эмпирические расчеты показали, что кредиторы в большинстве ситуаций не способны оценить перспективы реструктуризации проблемной компании, а потому выбирают ликвидацию чаще, чем это оптимально.

Оппортунистическое поведение менеджмента кризисного предприятия приводит к тому, что экономические партнеры узнают об истинном положении дел, когда предпосылки для восстановления финансово-экономической устойчивости отсутствуют и единственным выходом из создавшейся ситуации является ликвидация.

Влияние издержек банкротства на поведение стейкхолдеров теоретически объясняется в рамках теории структуры капитала, которая является одним из направлений исследований в рамках институциональной экономики³⁶. Роль издержек банкротства заключается в том, что они являются одним из видов агентских издержек. Бремя издержек банкротства ложится на должника в ущерб интересам кредиторов, так как сумма возможного удовлетворения требований кредиторов сокра-

³⁵ Протасевич Р.В. Стратегия инвесторов в условиях финансовой неустойчивости компании // Автореферат дисс. на соискание уч. степени канд. эк. наук. – М.: ГУ-ВШЭ, 2008.

³⁶ Новая институциональная экономическая теория: Монография. – 4-е изд., перераб. и доп. / Шаститко А.Е. – 2010.

щается, поэтому они требуют премии за этот дополнительный риск (повышается стоимость заемных средств), в результате доля прибыли переходит от собственников к кредиторам. С другой стороны, долг с его возможными издержками банкротства способен дисциплинировать менеджеров, которые желают инвестировать денежные средства в рискованные проекты.

Анализ рассмотренных конфликтных отношений между стейкхолдерами организации показал, что достижение финансово-экономической устойчивости не всегда определяет их стратегии поведения, так как акцент смещается в сторону неплатежеспособности, а достижение устойчивости в условиях банкротства может противоречить интересам некоторых стейкхолдеров. Проблема осложняется и тем, что для кредиторов неважен способ восстановления платежеспособности (погашение требований). Однако для самого должника в первую очередь стратегическую роль играет финансово-экономическая устойчивость. Но ход процесса банкротства определяется кредиторами, поэтому достижение устойчивости приводит к конфликтам между стейкхолдерами. Достижение финансово-экономической устойчивости является определяющей стратегией поведения стейкхолдеров вне процедур банкротства организации.

2.2. Неплатежеспособность организации как форма оппортунизма должника: решение проблемы

Институт банкротства меняет соотношение между устойчивостью и платежеспособностью организации. Банкротство является угрозой для финансово-экономической устойчивости организации, но в то же время для возникновения этой угрозы необходим факт неплатежеспособности, т.е. неплатежеспособность является правовым основанием для возбуждения дела о банкротстве организации. Ухудшение какой-либо другой характеристики финансово-экономического состояния организации не является основанием для возбуждения дела о банкротстве. Поэтому все формы оппортунизма связаны с неплатежеспособностью должника.

Для выявления форм и причин оппортунизма участников в системе взаимоотношений «должник – кредитор» были проведены исследования по нескольким направлениям: 1) анализ финансово-экономического состояния эмитентов облигаций, которые допустили дефолт, на предмет их неплатежеспособности³⁷; 2) анализ практики применения института банкротства в России и финансово-экономического состояния организаций-банкротов.

³⁷ Анализ платежеспособности осуществлялся на основе следующей работы: Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций. – М.: ИНФРА-М, 2009 (Научная мысль).

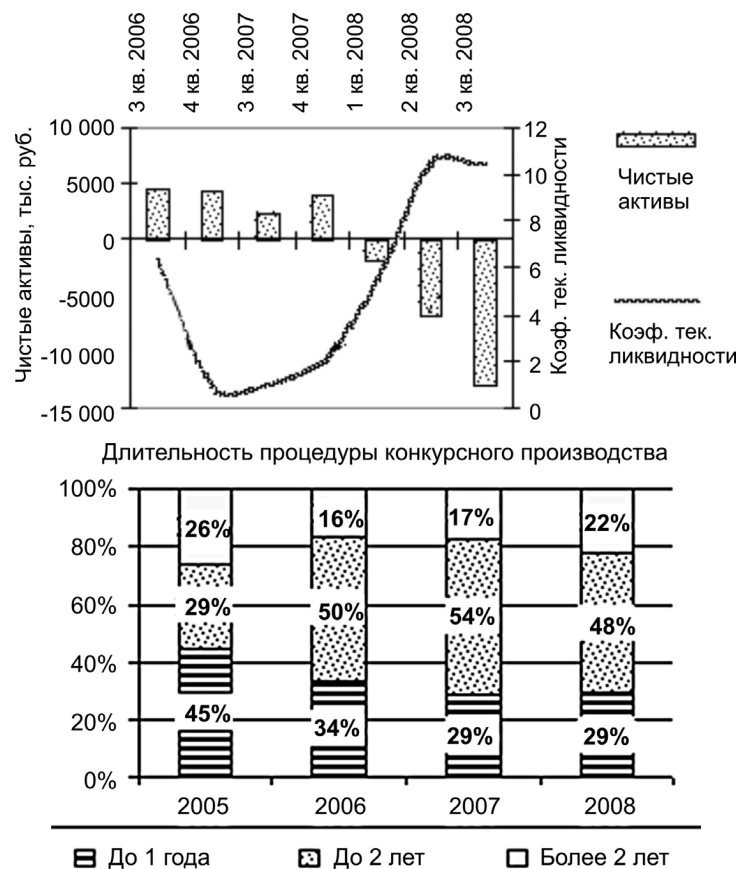


Рис. 3 Результаты исследований

В ходе исследования были получены следующие результаты:

1. Выявлены формы оппортунизма в системе взаимоотношений «должник – кредитор» вне процедур банкротства:

– признание неплатежеспособности компании позже реального срока ее наступления или привлечение заемных средств при имеющейся неплатежеспособности (обработана информация по дефолтам эмитентов облигаций за период с 01.08.2008 по 28.02.2009³⁸: из 61 де-

³⁸ <http://www.cbonds.ru>. Этот период времени выбран в связи с началом кризиса, когда резко увеличилось количество дефолтов.

фолта реальных компаний³⁹ доля неплатежеспособных эмитентов до объявления дефолта составила 44%);

– проедание средств кредиторов: 16% эмитентов привлекали заемный капитал в условиях отрицательной величины чистых активов, показывая при этом платежеспособность по текущим обязательствам (коэффициент текущей ликвидности принимает удовлетворительные значения) (рис. 3);

– дефолт и вывод активов до введения процедуры банкротства, так как от наступления дефолта до начала процедуры банкротства может пройти значительное время;

– неэффективное использование средств кредиторов: наблюдается отрицательный эффект финансового рычага.

2. Определены формы оппортунизма со стороны арбитражных управляющих в процедурах банкротства:

– аффилированность с кредиторами (необходимо законодательно запретить скупку требований должника аффилированными компаниями);

– увеличение сроков процедур с целью продления возможности получения вознаграждения (рис. 3);

– неправомерное присвоение имущества и денежных средств должника – необходимо законодательно обязать арбитражного управляющего составлять сметы расходов в конкурсном производстве;

– недобросовестное занижение конкурсной массы, направляемой на погашение требований кредиторов, путем завышения расходов – необходимо законодательно запретить осуществлять нерентабельную деятельность должника в конкурсном производстве;

– проведение фиктивных торгов.

3. Оппортунизм менеджмента и асимметрия информации приводят к неэффективности института банкротства, что выражается в неэффективности реабилитационных процедур (см. табл. 2 в разделе 1.2): доля организаций, у которых восстановлена платежеспособность в ходе процедур, очень низкая, повышенной доли конкурсного производства (см. табл. 2 в разделе 1.2), парадоксах: реабилитационная направленность конкурсного производства и ограничение возможностей восстановления платежеспособности в реабилитационных процедурах.

Применение методологии экономического анализа институциональной экономики позволяет предложить следующие способы решения указанных проблем:

³⁹ Общее число дефолтов составляет 76, из них 61 – дефолты реальных компаний, а не созданных для целей эмиссии финансовых организаций-пустышек.

– усилить ответственность собственника и менеджмента за доведение организаций до банкротства. Существующие правовые нормы⁴⁰ не способствуют тому, чтобы собственники стремились проводить меры по финансовому оздоровлению в отношении неплатежеспособных организаций, в т.ч. и в преддверии процедур банкротства;

– облегчить доступ кредитора к информации об истинном финансово-экономическом состоянии должника;

– усиление ответственности за фиктивное и преднамеренное банкротство;

– применение штрафных санкций как способ интернализации издержек⁴¹.

Заключение

Финансово-экономическая устойчивость организации и институт банкротства являются факторами обеспечения экономического роста России. Это обусловлено тем, что устойчивое предприятие является конкурентоспособным, а институт банкротства формирует условия для роста экономики, в частности, выбраковывая организации, устойчивость которых не подлежит восстановлению. Банкротство является угрозой устойчивости только в том случае, если у организации есть потенциал ее восстановления.

С другой стороны, системный и институциональные подходы позволяют утверждать, что процедуры банкротства – это еще инструмент восстановления финансово-экономической устойчивости организации, так как они позволяют увеличить порог сопротивляемости организации. С точки зрения системного подхода организация рассматривается как сложная социально-экономическая система, обладающая порогом сопротивляемости факторам кризиса, что приводит к сохранению бизнеса и росту его стоимости, а финансово-экономическая устойчивость организации является ее проявлением. Такой подход является системным и характерен для любой организации.

Рассмотрение сопротивляемости организации факторам кризисов позволило определить важность использования институциональных возможностей внешней среды для восстановления устойчивости. Такие возможности предоставляет институт банкротства. При этом необходимо также развивать институт превентивного антикризисного управления, так как возможности восстановления устойчивости при

⁴⁰ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

⁴¹ Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход // Истоки. – Вып. 4. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – С. 28–90.

входе в процедуры банкротства бывают уже исчерпанными (доказано практикой применения процедур банкротства в России). Это подтверждает положение теории антикризисного управления организациями: для повышения сопротивляемости организации кризисным явлениям необходимо развивать и совершенствовать институты, действующие во внешней среде.

Существующее законодательство позволяет восстановить устойчивость даже в процедуре конкурсного производства путем сохранения бизнеса в форме его продажи или замещения активов. Разработанный подход и проведенный теоретический анализ института банкротства позволяют утверждать о его ведущей роли в формировании условий для экономического роста страны.

Для количественной оценки уровня финансово-экономической устойчивости организации использован термодинамический подход. Это возможно благодаря конвертации энергетических потоков в ресурсные.

Помимо внешних институциональных условий на эффективность института банкротства оказывают влияние субъективные факторы – отношения между участниками бизнеса (стейкхолдерами): должником и кредиторами. С позиции институциональной экономики отношения между должником и кредиторами можно охарактеризовать как агентские. В центре таких взаимоотношений находится конфликт, вызванный возникновением угрозы утраты устойчивости в форме неплатежеспособности. Проблема заключается в том, что в условиях банкротства достижение устойчивости организации не отвечает интересам кредиторов, которые в отличие от собственников и менеджмента должника в первую очередь заинтересованы в погашении своих требований любыми способами вплоть до полного истощения финансовых ресурсов должника. Возникает двойная проблема: ликвидация потенциально устойчивых организаций, которые имеют временные финансовые трудности, и сохранение нежизнеспособных и неэффективных организаций. Выход из этой ситуации заключается в повышении информационной открытости бизнеса должника для кредиторов.

С другой стороны, эффективность института банкротства снижается оппортунизмом должника, который использует неплатежеспособность в корыстных целях, причиной чего являются асимметрия информации о финансово-экономическом состоянии должника и издержки банкротства. В работе на основе результатов анализа российской практики выявляются формы оппортунизма должника, которые существуют даже в процедурах банкротства у арбитражных управляющих. Все это снижает эффективность института банкротства и, соответственно, негативно сказывается на экономическом росте страны, поэтому в работе

предлагаются меры по снижению оппортунизма должника с точки зрения институциональной экономики.

В результате проведенной работы была достигнута ее цель: доказана гипотеза противоречивого влияния финансово-экономической устойчивости организации на поведение должника и кредиторов в условиях банкротства. Анализ рассмотренных конфликтных отношений между стейкхолдерами организации показал, что финансово-экономическая устойчивость стоит на стыке их интересов, а ее достижение является конфликтным процессом. Поэтому получается парадокс: с одной стороны, устойчивость и институт банкротства являются факторами роста экономики, с другой – они могут ухудшать его качество. Выход из этой ситуации – совершенствование институциональной среды, в которой функционируют организации.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
3. Приказ Министерства регионального развития РФ от 19.03.2009 № 64 «Об организации мониторинга финансово-экономического состояния предприятий регионального значения».
4. Akerlof George A. and Romer Paul M. Looting. The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit // *Brookings Papers on Economic Activity*, 1993, vol. 24, issue 1993-2, p. 1–74.
5. Myers S.C. Determinants of Corporate Borrowing // *Journal of Financial Economics*. – 1997. – № 5.
6. Hart O. «Different Approaches to Bankruptcy», Harvard Institute of Economic Research Working Papers. – 2000.
7. Антикризисное регулирование низкорентабельных и убыточных организаций в интересах города (муниципального сообщества) / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр, 2009.
8. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
9. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход // *Истоки*. – Вып. 4. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – С. 28–90.
10. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
11. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007.
12. Исаев В.В. Общая теория систем: Учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2001.

13. Калинин М.Е. Оценка и прогнозирование финансовой устойчивости предприятия: Дис. канд. экон. наук / Калинин М.Е. – Новосибирск, 2006.

14. Клейнер Г.Б. Стратегия организации. – М.: Дело, 2008.

15. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций. – М.: ИНФРА-М, 2009 (Научная мысль).

16. Краснов А.А., Краснов Г.А. Термодинамический подход к анализу затрат в концепции разработки стратегии развития экономических систем // *Экономический анализ: теория и практика*. – № 4 (169). – С. 68–74.

17. Кузнецова Г.В., Минакова И.В. Рациональная политика сдерживания менеджериального оппортунизма: экономический анализ в условиях неплатежеспособности // *Управление персоналом*. – 2007. – № 4.

18. Логинова О. Как удовлетворить всех кредиторов банкрота // *Деньги*. – 1999. – № 12.

19. Минакова И.В. Проблема неполных контрактов в рамках института банкротства // *Сибирская финансовая школа*. – 2006. – № 2.

20. Новая институциональная экономическая теория: Монография. – 4-е изд., перераб. и доп. / Шаститко А.Е. – 2010.

21. Попов Е., Симонова В. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» // *Вопросы экономики* – 2005. – С. 118–130.

22. Протасевич Р.В. Стратегия инвесторов в условиях финансовой неустойчивости компании // Автореферат дисс. на соискание уч. степени канд. эк. наук – М.: ГУ-ВШЭ, 2008.

23. Радаев В., Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 5.

24. Радыгин А., Энтов Р. Институциональные компоненты экономического роста // *Вопросы экономики*. – 2005. – № 11.

25. Решетняк А.А., Дергачева В.В., Амитан Г.В., Сачко И.Н. Мониторинг рентабельности – условие обеспечения экономической устойчивости тепловой электростанции // *Вестник УБЕНТЗ*. – 1998 – № 3. – С. 101–104.

26. Сайт Высшего арбитражного суда РФ (<http://arbitr.ru>).

27. Сайт информационной системы Cbonds (<http://www.cbonds.ru>).

28. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (<http://www.gks.ru>).

29. Теория антикризисного управления предприятием: Учебное пособие / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская / Под ред. М.А. Федотовой, А.Н. Ряховской. – М.: КНОРУС, 2009.

30. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – М.: Вершина, 2007.
31. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия. – К.: Генеза, 1997.
32. Экономика фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр, 2009.

Bibliographical list

1. Civil Code of Russian Federation.
2. The Federal Law of 26.10.2002 № 127-FZ «About Insolvency (Bankruptcy)».
3. Order of the Ministry of Regional Development of 19.03.2009 № 64 «On the organization of monitoring of financial and economic condition of the enterprises of regional significance».
4. Akerlof G.A. and Romer Paul M. Looting. The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit // Brookings Papers on Economic Activity, 1993, vol. 24, issue 1993-2.
5. Myers S.C. Determinants of Corporate Borrowing // Journal of Financial Economics. – 1997, № 5.
6. Hart O. «Different Approaches to Bankruptcy» // Harvard Institute of Economic Research Working Papers. – 2000.
7. Crisis management marginally profitable and unprofitable organizations in the interest of the city (municipal community) / Ed. A.N. Ryakhovskoy. – М.: Magister, 2009.
8. Artyukhov V.V. General Systems Theory: Self-organization, stability, variety, crises. – Moscow: Book House «LIBROKOM», 2009.
9. Becker G. Crime and punishment: an economic approach // Origins. – Vol. 4. – Moscow: HSE, 2000.
10. Brayley R., Myers S. Principles of Corporate Finance / Ed. from English. N. Baryshnikova. – Moscow: ZAO Olimp-Business, 2008.
11. Drogobytzky I.N. System Analysis in Economics: Textbook allowance. – Moscow: Finance and Statistics, 2007.
12. Isaev V.V. General Systems Theory: Textbook allowance. – SPb.: SPbGIEU, 2001.
13. Kalintseva M.E. Assessment and prediction of financial stability: Thesis. Ph.D. in Economics / Kalintseva M.E. – Novosibirsk, 2006.

14. Kleiner G.B. The strategy of the organization. – М.: Delo, 2008.
15. Kovan S.E. Preventing bankruptcy of organizations. – Moscow: INFRA-M, 2009 (Scientific Thought).
16. Krasnov A.A., Krasnov G.A. Thermodynamic approach to cost analysis in the concept of a development strategy for economic systems // Economic analysis: theory and practice. – № 4 (169). – P. 68–74.
17. Kuznetsova G.V., Minakova I.V. Rational policy opportunism of management: an economic analysis in terms of insolvency // Human Resource Management. – 2007. – № 4.
18. Loginova O. How to satisfy all creditors of the bankrupt // Money. – 1999. – № 12.
19. Minakova I.V. The problem of incomplete contracts within the institution of bankruptcy // Financial Siberian school. – 2006. – № 2.
20. New Institutional Economics: Monograph. – 4th ed., revised. and add. / Shastitko A.E. – 2010.
21. Popov E., Simon B. Endogenous Opportunism in the theory of «principal-agent» // Economic issues. – 2005. – P. 118–130.
22. Protasevich R.V. Strategy for investors in times of financial instability of the company // Abstract of thesis... Ph.D. in Economics – М.: SU-HSE, 2008.
23. Radaev V., Kuzminov Y. Institutions: from growing to grow (the experience of Russian reforms and the possibility of cultivation of institutional change) // Economic issues. – 2005. – № 5.
24. Radygin A., Entov R. Institutional components of economic growth // Economic issues. – 2005. – № 11.
25. Reshetnyak A.A., Dergacheva V.V., Amitan G.V., Sachko I.N. Monitoring profitability – a condition to ensure economic stability of thermal power plants // Journal UBENTZ. – 1998 – № 3. – P. 101–104.
26. Website of the Supreme Arbitration Court of Russia (<http://arbitr.ru>).
27. Website of Information System Cbonds (<http://www.cbonds.ru>).
28. Website of the Federal State Statistics Service of Russia (<http://www.gks.ru>).
29. Theory of crisis management of the enterprise: manual / S.E. Kovan, L.P. Mokrova, A.N. Ryakhovskaya / Ed. M.A. Fedotova, A.N. Ryakhovskaya. – М.: KNORUS, 2009.
30. Теплова Т.В. Investment instruments to maximize the value of the company. The practice of Russian enterprises / Т.В. Теплова. – Moscow: Top, 2007.
31. Унковская Т.Е. Financial equilibrium of the enterprise. – К.: Genesis, 1997.
32. Economy firms: Study manual / Ed. A.N. Ryakhovskaya. – М.: Mafister, 2009.

Контактная информация

125993, Москва,
ФГОБУ «ВПО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»
Тел.: 8 (499) 922-34-64
E-mail: kochetkove@mail.ru

Contact links

125993, Moscow,
Finance University under
the Government of the Russian Federation,
Tel.: 8 (499) 922-34-64
E-mail: kochetkove@mail.ru

**ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ
ПОЛИТИКИ ЦБ РФ В ПЕРИОД
ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА****ECONOMIC RESEARCH OF THE
EFFECTIVENESS OF MONETARY POLICY
THE CENTRAL BANK OF RUSSIA DURING
THE FINANCIAL CRISIS**

А.С. МУХИН,

*аспирант Всероссийского заочного финансово-экономического института
(г. Москва)*

A.S. MUKHIN,

*post-graduate student of the All-Russia correspondence Financial
and Economic Institute (Moscow)*

Аннотация

В статье проведен анализ предпринимаемых мер денежно-кредитной политики Банка России в кризисный период. С помощью эконометрического моделирования определены характер и степень влияния используемых инструментов денежно-кредитной политики на ее целевые ориентиры, а также сделаны выводы о различном действии применяемых инструментов в кризисные и докризисные моменты времени.

Abstract

The article contains the analysis of the viability of monetary policy the Bank of Russia in the crisis period. With the help of econometric modeling investigated the nature and extent of the influence of instruments of monetary policy at its targets, as well as conclusions about the effect of different instruments used in times of crisis and pre-crisis times time.

Ключевые слова

1. Денежно-кредитная политика
2. Банк России
3. Финансовый кризис
4. Математическое моделирование

Keywords

1. Monetary policy
2. Bank of Russia
3. Financial crisis
4. Mathematical modeling

Введение

Последние десятилетия ознаменованы ярким проявлением глобализационных процессов, обусловленных стремительным развитием и конвергенцией информационных технологий, ускорением миграции населения, стандартизацией законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближением и слиянием культур разных стран. Происходит международная интеграция в различных областях, в частности, в экономике и на финансовых рынках.

В начале сентября 2008 года финансовый кризис затронул и Россию. По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 года «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований». Кризис, изначально финансовый, к середине ноября 2008 года перекинулся и на реальный сектор экономики, что констатировал¹ 18 ноября 2008 года Президент России Д. Медведев. Экономические последствия кризиса отразились на росте ВВП, сокращении промышленного производства, увеличении безработицы и росте инфляции. Так, в апреле 2009 года Росстат сообщил, что промпроизводство в I квартале снизилось по сравнению с I кварталом 2008 года на 14,3 %; ВВП снизился на 9,5 % в сравнении с I кварталом 2008-го, при прогнозе «минус 7–8 %».

Как считает² помощник Президента России А. Дворкович, именно интеграция российской экономики в мировую экономику стала основной причиной столь серьезного влияния падения иностранных рынков на стоимость российских акций и облигаций, ликвидность банковской системы, доходы граждан и общее состояние экономики.

За последние 10 лет в мире было сделано множество исследований по проблематике предсказания финансовых кризисов и построению различных систем раннего предупреждения. Исследователи изучают влияние на появление кризиса различных макро-

¹ Правда о кризисе. РБК daily (19 ноября 2008). – «Дмитрий Медведев опасается, что Россия сполна хлебнет лиха».

² «Расплата за интеграцию» // газета «Ведомости» 13 октября 2008 года.

экономических факторов и связи между этими факторами. Многие из таких факторов, как, например, инфляция, зависимы от реализуемой финансово-экономической политики, проводимой в той или иной стране. Тем не менее практически не встречается работ, в которых проводится исследование влияния на протекающий финансовый кризис государственной политики в области экономики и финансов с оценкой эффективности принимаемых мер. Таким образом, данная тема является актуальной.

Предметом исследования служат макроэкономические факторы и государственная денежно-кредитная политика в кризис. Объектом исследования является денежно-кредитная политика России. В данной работе проанализирована динамика многих факторов на данном отрезке времени, которые в той или иной степени являются целями, заявленных в рамках реализации денежно-кредитной политики России, таких как индекс потребительских цен, характеризующий инфляцию, индекс состояния банковской системы (ИСБС)[2], реальный эффективный курс рубля и значение фондового индекса «ММВБ-финанс».

Научная новизна состоит в оценке денежно-кредитной политики ЦБ РФ с использованием эконометрических методов, а также в определении особенностей действия ее механизмов в кризисный период.

ГЛАВА 1.**АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ**

Российская программа антикризисных мер довольно обширна, но из нее можно выделить четыре основных направления.

- 1) Меры социального характера (увеличение пенсий, создание общественных работ на месте основной занятости сотрудников).
- 2) Принятие ряда мер по поддержке банковского сектора, позволивших российской банковской системе удержаться на плаву без серьезных потрясений. В этом случае упор также был сделан на сохранение текущих институтов и текущих собственников.
- 3) Дополнительные межбюджетные трансферты.
- 4) Поддержка спроса за счет расширения государственных закупок.

В данной работе уделено внимание второму направлению – анализу денежно-кредитной политики. Банк России наряду с иными органами государственной власти обеспечивает реализацию денежно-кредитной политики в Российской Федерации³.

³ Статья 4, гл. 7 Федерального закона от 10.07.2002 № 6-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)».

Вместе с тем, и это также следует отметить, на эффективность проводимой денежно-кредитной политики влияет ряд негативных факторов. Прежде всего относительная непредсказуемость денежно-кредитной политики связана с проблемами временных лагов. Поэтому в условиях кризиса легче применять прямые инструменты денежно-кредитной политики, однако их использование является грубым методом внешнего воздействия на функционирование субъектов денежного рынка и может привести к неэффективному распределению кредитных ресурсов, появлению финансово неустойчивых коммерческих банков. Операции Банка России на открытом рынке, рефинансирование кредитных организаций – более гибкие инструменты регулирования ликвидности кредитных организаций, однако они имеют большой временной лаг.

ГЛАВА 2.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

Основные цели государственной денежно-кредитной политики изложены в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов»[5].

Ниже будет проведена эмпирическая проверка влияния используемых мер ДКП на достижение целей ДКП.

Гипотеза 1

На уровень инфляции влияют меры проводимой денежно-кредитной политики, такие как уровень ставок по операциям Банка России, размер нормативов обязательных резервов и операции по предоставлению и абсорбированию ликвидности Банка России.

Для количественного выражения значения инфляции будут использованы данные по индексу потребительских цен.

Гипотеза 2

Стабильность банковской системы зависит от размера ставок по операциям Банка России, уровня нормативов по обязательным резервам кредитных организаций, объема операций Банка России по предоставлению и абсорбированию ликвидности.

Гипотеза 3

На финансовый рынок влияют размер ставок по операциям Банка России, уровень нормативов по обязательным резервам кредитных организаций, объем операций Банка России по предоставлению и абсорбированию ликвидности.

Далее мы поставим в соответствие мерам ДКП факторы (индикаторы), которые способны дать количественное их выражение.

Таблица 1

Факторы, количественно выражающие используемые меры ДКП

Инструмент ДКП	Количественный фактор	Обозначение
Управление ставками по операциям Банка России	Ставка рефинансирования	<i>REF</i>
Рефинансирование кредитных организаций	Объем кредитования Банком России кредитных организаций	<i>CREDIT</i>
	Объем операций прямого РЕПО	<i>REPO</i>
	Объем сделок «валютный своп»	<i>SWAP</i>
Абсорбирование ликвидности	Размер депозитов кредитных организаций в Банке России	<i>DEPOS</i>
	Обязательства Банка России перед кредитными организациями	<i>OBR</i>
Управление нормативами по резервным требованиям	Норма резервных требований	<i>NORM</i>
	Объем обязательных резервов, депонированных кредитной организацией в Банке России	<i>RESERVES</i>
Валютные интервенции	Объем произведенных валютных интервенций	<i>INTERVENTS</i>

Методология

Для оценки влияния указанных в гипотезах факторов будем использовать регрессионный анализ – модель ARCH (1).

Таблица 2

Обобщенные результаты по проверенным гипотезам

За весь период без лага	REF	NORM, RESERVES	CREDIT, REPO, SWAP	DEPOS, OBR	INTERVENTS
Общий период					
Снижение инфляции	↑	↓	↓	↑	-
Повышение стаб. БС	↑	-	-	-	-
Поддержка фонд. рынка	↓	↑	-	↑	-
Общий период (лаг в один месяц)					
Снижение инфляции	↑	↓	↓	↑	-
Повышение стаб. БС	↑	-	-	-	-
Поддержка фонд. рынка	↓	-	-	-	-
Кризисный период					
Снижение инфляции	↑	↓	↑	↓	-
Укрепление курса рубля	-	-	↓	↑	↓
Поддержка фонд. рынка	↓	-	-	-	-
Кризисный период (лаг – один месяц)					
Снижение инфляции	↑	↓	↑	↓	-
Укрепление курса рубля	↓	-	↓	↑	-
Поддержка фонд. рынка	↓	-	-	-	-

Анализируя представленные выше таблицы, можно сделать следующие выводы:

- в целом прослеживается устойчивая связь между действиями, принимаемыми при реализации ДКП, и целевыми ориентирами ДКП;
- в кризис действует меньше инструментов ДКП, чем в некризисное время;

– действие некоторых инструментов ДКП по снижению инфляции (предоставление ликвидности и абсорбирование ликвидности) неодинаково за весь период и в период кризиса, что говорит о некоторой смене приоритетов государства в кризисный период (добавление к ключевой задаче снижения инфляции поддержания банковского сектора путем предоставления объемов ликвидности);

– из табл. 2 видно противоречивое действие инструментов на достижение поставленных целей ДКП. Например, увеличение ставки рефинансирования снижает инфляцию и увеличивает стабильность банковской системы, однако влияет отрицательно на курс рубля и поддержку фондового рынка. В этих условиях Правительству России и Банку России необходимо выбирать приоритетные цели ДКП и использовать имеющиеся в распоряжении инструменты соответствующим образом. Так, например, в основных направлениях государственной единой ДКП на 2010 год основной целью обозначено снижение инфляции до 9–10% в 2010 году и 5–7% в 2012-м. После того как инфляция начала медленно снижаться (с середины 2009 года), Банк России стал снижать и ставку рефинансирования для поддержки реального сектора и снижения стоимости кредитов.

Заключение

Как было показано в исследовании, предпринимаемые Банком России действия направлены на достижение целевых ориентиров, задекларированных в ДКП. Вместе с тем, и это также следует отметить, на эффективность проводимой денежно-кредитной политики влияет ряд негативных факторов.

Одним из таких факторов является действие инструментов денежно-кредитной политики на различных временных лагах, например, объем кредитования Банком России кредитных организаций начинает влиять на стабильность банковской системы на достаточно больших лагах (более полугода)⁴. Также использование процентных ставок как инструмента денежно-кредитной политики показывает, что результаты последней достаточно слабо предсказуемы. Практически по всем результатам оценки моделей данный инструмент имеет разнонаправленное влияние на достижение целей денежно-кредитной политики.

Исходя из того, что Правительству России совместно с Банком России в целом удалось удержать ситуацию с инфляцией, валютным курсом и банковской системой под контролем, о чем свидетельствует

⁴ Определение этого выходит за рамки данной работы и было проведено в другом исследовании.

наличие зависимостей в построенных моделях и фактического положительного результата в посткризисный период (снижение инфляции, укрепление национальной валюты, определенная стабильность банковских институтов), следует признать их действия эффективными.

Библиографический список

1. Антикризисные программы поддержки экономики: систематизация и предложения для России / сайт Сбербанка.
2. Карминский А.М., Пересецкий А.А., Петров А.Е. Рейтинги в экономике. Методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Федеральный закон от 10.07.2002 № 6-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)».
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов // Вестник Банка России. – 2008. – № 6
5. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год и период 2011 и 2012 годов // Вестник Банка России. – 2009. – № 8.
6. Веселов А.И. Оценка влияния ставки рефинансирования на эффективность денежно-кредитной политики Банка России / Финансы и кредит. – 2008. – № 35 (323).
7. Engle, R.F. Autoregressive conditional heteroskedasticity with estimates of the variance of U.K. inflation // *Econometrica*, 50, p. 987–1008.
8. <http://www.cbr.ru/> – сайт Банка России.
9. <http://www.gks.ru/> – сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат РФ).
10. <http://www.icss.ac.ru/macro/> – сайт Института комплексных стратегических исследований.
11. <http://www.micex.ru/> – сайт Московской межбанковской валютной биржи.
12. <http://www.mobile.ru/> – сайт информационного агентства «Мобиле».
13. <http://www.raexpert.ru/> – сайт рейтингового агентства «Эксперт РА».

Контактная информация

E-mail: mukhin.alexey@gmail.com

Contact links

E-mail: mukhin.alexey@gmail.com

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВАХ

THE GROWTH OF LABOR EFFICIENCY AT FARMS

С.П. ПУГАЧ,

аспирант Курского государственного университета (г. Курск)

S.P. PUGACH,

post-graduate student of the Kursk State University (Kursk)

Аннотация

В работе исследована сущность эффективности труда как экономической категории, обоснованы методические подходы к оценке эффективности труда в фермерских хозяйствах, проведены анализ и оценка эффективности труда в фермерских хозяйствах Курской области, предложено деление неразделенных в правовом плане крестьянских и фермерских хозяйств по участию наемного труда в процессе производства. Определены альтернативные варианты их развития в Курской области. Доказана перспективность второго варианта. Рассмотрены направления повышения эффективности труда в крестьянских и фермерских хозяйствах, проведена их оценка.

Abstract

In this work the essence of labor efficiency as economic category is analyzed, methodological approaches of labor efficiency appraisal at farms are substantiated; labor efficiency appraisal of farms in Kursk region is analyzed and appraised, division of legislatively undivided peasant farms and farm enterprises by wage labor participation during production process is proposed. Alternative ways of their development in Kursk region are defined. The perspective viability of the second development way is established. Ways of labor productivity increase at peasant farms and farm enterprises are examined and evaluated.

Ключевые слова

1. Фермерское хозяйство
2. Крестьянское хозяйство
3. Курская область

4. Экономическая эффективность труда
5. Социально-психологическая эффективность труда
6. Эколого-физическая эффективность труда
7. Эффективность труда в фермерском хозяйстве
8. Факторы эффективности труда
9. Направления повышения эффективности труда

Keywords

1. Farm enterprise
2. Peasant farm
3. Kursk region
4. Economic labor efficiency
5. Social-psychological labor efficiency
6. Ecological-physical labor efficiency
7. Labor efficiency at farms
8. Factors of labor efficiency
9. Ways of labor efficiency increase

Фермерские хозяйства, являясь частью сельскохозяйственного производства, прочно вошли в экономическую жизнь страны. В условиях неплатежеспособности большей части сельскохозяйственных организаций, снижения их материально-технической базы, сокращения масштабов деятельности и, как следствие, уменьшения занятых в производстве и увеличения безработицы, развитие фермерских хозяйств позволит решить проблему безработицы на селе и приведет к развитию сельского хозяйства в целом.

Важнейшую роль в деятельности фермерских хозяйств играет труд. Только он приводит в действие остальные факторы производства. Проблема определения эффективности труда является важной не только в теории, но и в практике реальной жизни, постоянное и устойчивое повышение эффективности труда будет способствовать увеличению экономической эффективности производства и экономического роста, повышению уровня жизни.

Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод, что для отражения всей многогранности понятия «эффективность труда» необходимо выделить следующие его виды:

- экономическая эффективность,
- социально-психологическая эффективность,
- эколого-физическая эффективность.

Экономическая эффективность труда отражает непосредственно результаты труда, она должна определяться не только его производи-

тельностью, но и отношением полученной прибыли к количеству работников хозяйства, количеством прибыли на рубль фонда заработной платы и другими показателями. Социально-психологическая эффективность характеризуется уровнем удовлетворенности работника трудом, его результатами, достижением доброжелательного климата в коллективе, отсутствием или уменьшением количества конфликтных ситуаций, повышением уровня квалификации работников. Эколого-физическая эффективность труда определяется ее непосредственным влиянием на физическое состояние организма работающего и на состояние окружающей среды.

Исходя из названных аспектов было дано следующее определение эффективности труда в фермерском хозяйстве – это экономическая категория, которую можно охарактеризовать как соотношение полученного эффекта, выражающегося как в выработке продукции, так и социально-психологических и эколого-физических результатах к потребованному для этого затратам труда работников фермерского хозяйства.

Для определения эффективности труда в нескольких фермерских хозяйствах и сравнения их между собой в диссертации предложен следующий интегральный индекс:

$$I_{\text{э}} = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{n}, \quad (1)$$

где R_i – место (ранг), занятое хозяйством по определенному показателю среди других хозяйств и предприятий.

n – число исследуемых показателей.

Для оценки экономической эффективности труда в фермерском хозяйстве следует использовать такие показатели, как производительность труда; рентабельность персонала, определяемая как отношение полученной прибыли к среднесписочной численности работников фермерского хозяйства; отношение полученной прибыли к затратам на оплату труда персонала и социальные выплаты (налоги на заработную плату); количество прибыли, зарабатываемой работником за 1 чел.-час без простоев и потери времени, и др.

Социально-психологическую эффективность труда характеризуют следующие показатели: средняя заработная плата в фермерском хозяйстве; коэффициент постоянства персонала, показывающий величину изменений в количестве персонала, работающего долгое время, а также оборот по приему рабочих, оборот по выбытию, коэффициент текущей кадры; валовая продукция, приходящаяся на 1 руб. затрат на повышение квалификации работников, и др.

Для оценки эколого-физической эффективности труда следует использовать коэффициенты, отражающие: соотношение полученной

прибыли и затрат на выплату штрафов за нарушение техники безопасности и экологического законодательства; величину валовой продукции, приходящейся на 1 руб. затрат на выплату надбавок работникам за вредность условий труда, сверхурочную работу, и др.

Наши исследования свидетельствуют, что при помощи интегрального индекса можно оценить каждый аспект эффективности труда в отдельности, используя при расчете R_i показатели, характеризующие тот или иной аспект.

Расчет основных показателей эффективности труда в типичных крестьянских (фермерских) хозяйствах и интегрального индекса приведен в табл. 1. Типичные хозяйства были выделены из исследованной совокупности по следующим критериям: размеру, структуре рабочей силы, эффективности использования труда.

Таблица 1

Расчет индекса эффективности труда для типичных крестьянских (фермерских) хозяйств, в рангах

Показатель	2007		2008		2009	
	«Нива»	«Колос»	«Нива»	«Колос»	«Нива»	«Колос»
<i>Экономическая эффективность</i>						
K_1 (производительность труда), руб./час	351	254	143	107	71	46
Ранжирование по уровню K_1	3	2	3	1	2	1
K_2 (рентабельность персонала), руб./час	750	562	214	231	10	48
Ранжирование по уровню K_2	3	2	1	3	1	2
....						
<i>Социально-психологическая эффективность</i>						
K_8 (средняя заработная плата), руб.	8000	2300	10 000	2300	12 000	4300
Ранжирование по уровню K_8	2	1	2	1	2	1
K_9 (оборот по приему рабочих)	0	0	0,2	0	0,17	0
Ранжирование по уровню K_9	1	1	2	1	2	1
....						

Показатель	2007		2008		2009	
	«Нива»	«Колос»	«Нива»	«Колос»	«Нива»	«Колос»
<i>Эколого-физическая эффективность</i>						
K_{15} (соотношение полученной прибыли и затрат на выплату штрафов)	964	1874	446	926	14	239
Ранжирование по уровню K_{15}	1	2	2	3	1	2
....						
I_7 (индекс эффективности труда)	1,42	1,42	1,37	1,47	1,26	1,26

А.П. Зинченко и другие ученые считают, что не разделенные в настоящее время в правовом отношении крестьянские и фермерские хозяйства – понятия разные. Крестьянские хозяйства используют труд членов семьи, собственные или арендованные средства производства для удовлетворения потребностей семьи в продуктах питания, доходах и домашнем имуществе. Фермерские – ориентированы на производство товарной продукции в значительных размерах и получение прибыли, используют как собственные, так и арендованные средства производства, применяют труд не только членов семьи, но и наемных работников¹. А.А. Головин соглашается с необходимостью выделения самостоятельных форм хозяйств и говорит о том, что деление хозяйств на крестьянские и фермерские по форме товарности (фермерские представляют собой товарную форму производства, крестьянские – нетоварную) неправомерно. Так как для развития и существования крестьянские хозяйства должны продавать часть своей продукции, поэтому так же являются товарными². Мы присоединяемся к точке зрения А.А. Головина, но считаем, что возможно деление хозяйств по использованию наемного труда в процессе производства. Таким образом, фермерские хозяйства используют наемный труд, крестьянские – труд членов семьи.

Исследование крестьянских и фермерских хозяйств показало, что основными факторами, определяющими эффективность труда в них,

¹ Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 8.

² Головин А.А. Повышение эффективности функционирования фермерских хозяйств ЦЧР: Дисс. док. эк. наук. – Курск, 2006. – С. 35.

являются: размер хозяйства, структура производства, цены на произведенную продукцию, затраты на ее производство, распределение прибыли, наличие или отсутствие государственной поддержки, производительность труда.

Наибольшее влияние на эффективность труда в фермерских хозяйствах оказывают такие внешние факторы, как цены на продукцию, затраты на ее производство и государственная поддержка производителей, внутренние: структура производства, затраты на оплату труда, его производительность.

Основной проблемой, определяющей положение и перспективы крестьянских и фермерских хозяйств, является неурегулированность цен на продукцию, их независимость от производителя и низкий уровень, не позволяющий добиться минимального уровня рентабельности для самофинансирования и расширенного воспроизводства.

Результаты наблюдений и исследований позволили из всех вариантов развития крестьянских и фермерских хозяйств выбрать два альтернативных, являющихся наиболее перспективными:

1) Сохранение и усиление уже сложившейся тенденции выбывания слабых и укрупнения оставшихся хозяйств, которые самостоятельно решают проблемы сбыта произведенной продукции в рамках собственного видения и возможностей и пользуются ресурсами, предоставляемыми государственными программами и банками.

2) Разработка мер по совершенствованию уже существующих программ государственной поддержки крестьянских и фермерских хозяйств, которые помогут не только сохранить, но и повысить их количество путем повышения привлекательности сельскохозяйственного труда.

Прогнозирование количества крестьянских и фермерских хозяйств Курской области в 2012–2015 годах было осуществлено с использованием регрессионного анализа и экспертных оценок. При этом основным условием, определяющим прогноз в первом варианте, была ориентация на выживание и сохранение крупных хозяйств, во втором – ориентация на рост и сохранение всех хозяйств.

Число крестьянских и фермерских хозяйств в случае реализации второго варианта возрастет на 10% к 2015 году, первого – сократится на 12%. Площадь земельных участков, предоставленных хозяйствам, увеличится на 50% в период с 2008 по 2015 годы (в первом варианте рост данного показателя составит 34%).

Выбор второго альтернативного варианта развития крестьянских и фермерских хозяйств и внедрение всех разработанных предложений позволит увеличить производство товарной продукции к 2015 году в 2,4 раза, первого – только в 1,7 раза.

При выборе первого альтернативного варианта развития доля продукции хозяйств в ВРП к 2015 году достигнет 2,5%, что будет меньше показателя 2008 года, второго – 3,5%, превышение составит 1%.

Реализация второго варианта развития крестьянских и фермерских хозяйств приведет к увеличению объемов производства продукции в 1,2–12,2 раза по сравнению с первым вариантом, росту занятых в них на 18%, количество хозяйств увеличится на 26%.

Претворение в жизнь второго альтернативного варианта развития не только позволит улучшить условия деятельности крестьянских и фермерских хозяйств, усилить положительное действие внешних и внутренних факторов, определяющих эффективность труда в них, но и повысить роль хозяйств в экономике области.

Выбор второго альтернативного варианта предполагает реализацию обоснованных направлений повышения эффективности труда в крестьянских и фермерских хозяйствах, учитывающих влияние внутренних и внешних факторов (рис. 2).

Предложенные направления развития крестьянских и фермерских хозяйств могут быть положены в основу создания государственной программы, позволяющей решить главные проблемы их деятельности и повысить эффективность труда в них.

Претворение в жизнь разработанных направлений повышения эффективности труда в крестьянских и фермерских хозяйствах Курской области приведет к росту производительности труда в них в среднем по совокупности в 3–5 раз к 2015 году (по сравнению с фактическими показателями 2009 года), рентабельности персонала – 30–35 раз, средней заработной платы – 1,2–2,3 раза, прочих показателей эффективности труда – 30–40 раз.

Резкий рост эффективности труда будет наблюдаться в тех хозяйствах, которые являются крупными по размеру и в настоящий момент обновили часть техники, используют элитные семена и животных, применяют новые технологии.

Применение всех описанных мер приведет к экономическому росту в сельском хозяйстве, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, сокращению оттока трудоспособного населения из села и повышению количества крестьянских и фермерских хозяйств.

Сельскохозяйственный труд станет более привлекательным и доходным, вследствие чего фермеры смогут подбирать квалифицированные кадры. Постепенно ценность труда в обществе будет увеличиваться, он перестанет быть лишь способом зарабатывания денег. Повысится уровень жизни в сельской местности и обеспеченность населения области качественными и дешевыми продуктами питания.

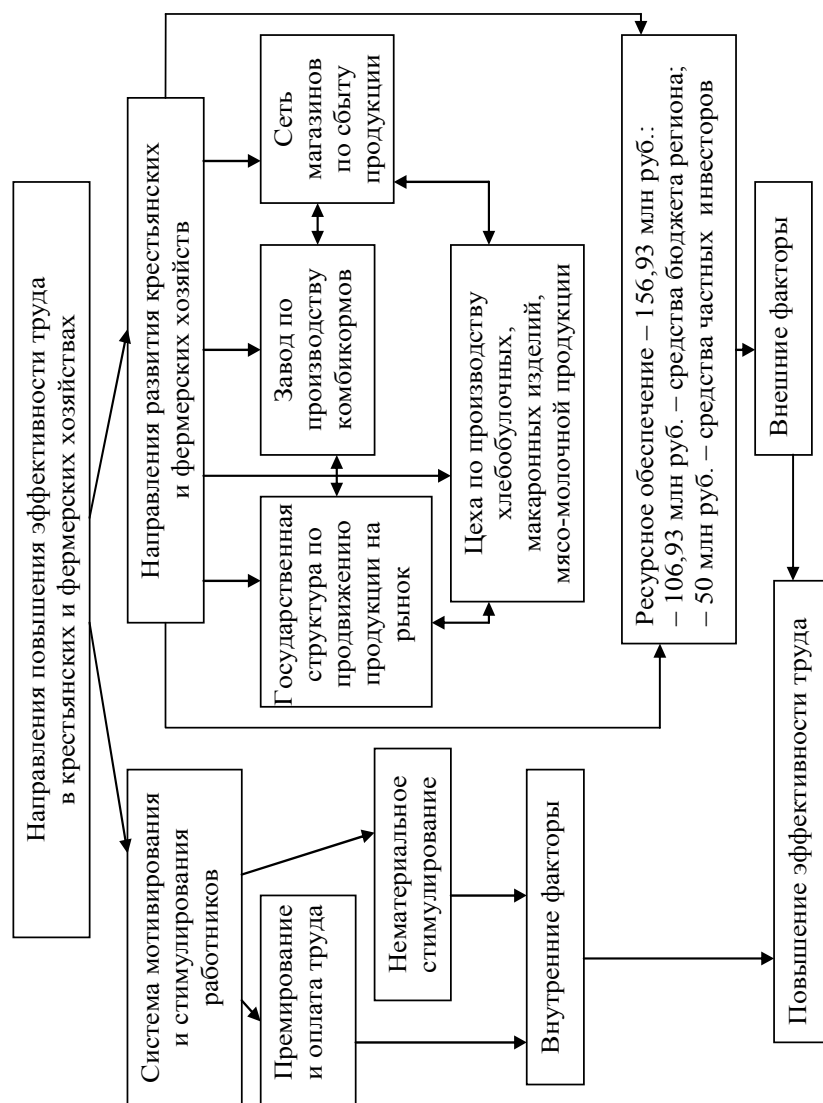


Рис. 2. Основные направления повышения эффективности труда в фермерских и крестьянских хозяйствах Курской области

Библиографический список

1. Головин А.А. Повышение эффективности функционирования фермерских хозяйств ЦЧР [Текст]: Дисс. д.э.н. / А.А. Головин. – Курск, 2006. – 331 с.
2. Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ [Текст] / А.П. Зинченко. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 160 с.

Bibliographical list

1. Golovin A.A. Increase of farms operational effectiveness in central chernozem region. [Text]: thesis of Doctor of Economy – Kursk, 2006. – 331 p.
2. Zinchenko A.P. Agricultural enterprises: economical and statistical analysis. [Text] / A.P. Zinchenko. – M.: Finances and statistics, 2002. – 160 p.

Контактная информация

305000, Курск, Курский государственный университет
Тел.: 8-915-510-73-44

Contact links

305000, Kursk, Kursk state university
Tel.: 8-915-510-73-44

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATION-ACTIVE SMALL BUSINESSES AS A FACTOR FOR SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

А.М. УСЕНКО,

старший преподаватель кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону)

A.M. USENKO,

senior lecturer in Corporate Finance and Financial Management department Rostov State University of Economics (RINH) (Rostov-on-Don)

Аннотация

Исследование направлено на выявление роли инновационно активных малых предприятий в стимулировании экономического роста России.

Особое внимание уделено выявлению причин низкой инновационной активности малых предприятий, главной из которых является ограниченность объемов собственных средств и трудности в привлечении внешних финансовых ресурсов. В целях активизации инновационной деятельности малых предприятий автором предложены меры по совершенствованию системы кредитования малых инновационно активных предприятий и снижению рисков для банковской системы, обоснованы преимущества активизации венчурного финансирования, выработаны предложения, нацеленные на усиление взаимодействия государства и малых предприятий в инновационной сфере как основе устойчивого экономического роста.

Abstract

The study aims to identify the role of innovative small enterprises active in stimulating economic growth in Russia.

Particular attention is paid to identifying the causes of low innovation activity of small enterprises, chief among them is the limited amount of own funds and difficulties in attracting external financial resources. In order to enhance the innovation activity of small businesses the measures for improving the system of lending to small innovative companies and reducing the risks to the banking system are suggested, the benefits justified the venture funding are supported, the proposals aimed at strengthening cooperation between the state and small enterprises in innovation as the basis for sustained economic growth are carried out.

Ключевые слова

1. Инновационно активные малые предприятия
2. Экономический рост
3. Кредитование
4. Венчурное финансирование
5. Источники финансирования
6. Государственная поддержка

Keywords

1. Innovation-active small businesses
2. Economic growth
3. Lending
4. Venture financing
5. Funding
6. Government support

Одним из важнейших направлений стимулирования экономического роста России является переход на инновационный путь развития, к созданию экономики, опирающейся на знания и современные технологии. Активизация инновационной деятельности является одной из приоритетных задач экономики России, так как именно научно-технологический потенциал определяет долгосрочные конкурентные преимущества страны. Неотъемлемым элементом любой инновационной системы являются малые предприятия. От уровня развития малого предпринимательства в инновационной сфере зависит, как скоро новая продукция или технология будет реально продвинута на рынок.

Несмотря на значимость инновационно активных малых предприятий, имеются внутренние и внешние факторы, сдерживающие их раз-

витие. К внутренним факторам можно отнести высокую стоимость нововведений, недостаток финансовых ресурсов. К внешним – низкий спрос со стороны потребителей, недостаточно активную инновационную политику государства в отношении предприятий, занимающихся разработками, низкую государственную поддержку.

Рассмотрение и систематизация нами понятий «инновационная деятельность», «инновационная активность» позволили определить инновационно активное малое предприятие как малое предприятие, основная деятельность которого направлена на разработку и внедрение новых (модернизированных) товаров, услуг, технологий, процессов, осуществляемых с целью решения стратегических задач страны в целом и конкретного предприятия, доля в выручке которых составляет более 50%. На наш взгляд, основным критерием отнесения малого предприятия к инновационно активному является значительный удельный вес выручки от продаж инновационной продукции в общем объеме продаж.

По официальным данным, внедрением инноваций в стране занимается всего 6,2% общего количества предприятий, а в промышленности не более 10%. Затраты на инновации не превышают 1,5% от стоимости промышленной продукции, в то время как в странах Евросоюза этот показатель составляет 4,2%. При этом инновационная модель развития экономики заложена в Концепцию долгосрочного развития России до 2020 года.

Проведенное автором исследование тенденций развития инновационной деятельности малых предприятий в России и за рубежом показало, что в странах с развитой рыночной системой малому бизнесу принадлежит существенная роль в продвижении научно-технических достижений и инноваций. В высокорисковых отраслях малые предприятия в объемах мирового рынка обеспечивают примерно половину всех произведенных и внедренных инноваций и являются основным объектом инвестирования. Так, в наиболее развивающихся отраслях малые предприятия занимают доминирующее положение по удельному весу в производстве продукции, выполнении работ и составляют свыше 80% от общего числа предприятий, работающих в конкретной отрасли.

Определяющим условием успешного развития инновационного процесса в России является обеспечение его полноценного финансирования. Ограниченность объемов собственных средств и трудности в привлечении внешних финансовых ресурсов часто являются причинами низкой инновационной активности малых предприятий.

Проведенный в работе анализ источников финансирования инновационно активных малых предприятий показал, что финансовые ресурсы для осуществления инновационной деятельности малыми предпри-

ятиями складываются как из внутренних источников предприятия, так и за счет внешних денежных средств, мобилизуемых на финансовых рынках и поступающих в порядке перераспределения бюджетных средств. Исследование источников финансовых ресурсов позволило выявить, с одной стороны, наличие разнообразных путей финансирования деятельности малых предприятий, с другой стороны, доступность многих из них только на определенной стадии жизненного цикла малого предприятия.

Для исследования проблем развития субъектов малого предпринимательства было проанализировано состояние источников финансирования инновационной деятельности в Ростовской области, которое показало, что около 65% малых предприятий вкладывают собственные средства, около четверти привлекают для инновационной деятельности кредиты банков и получают бюджетные ассигнования. Как позитивный факт следует отметить, что используются и прогрессивные формы финансирования инноваций – 12,2% субъектов получают гранты, 8,8% инноваторов привлекают средства частных инвесторов. Число малых предприятий, привлекающих ресурсы финансовых компаний, венчурных фондов и иностранных источников, незначительно, что говорит об их неразвитости.

Специфика деятельности инновационных предприятий заключается в высоком уровне ее рискованности. Но в то же время развитие именно инновационных технологий сейчас является основным приоритетом экономического развития страны.

На сегодня в России особо остро стоит проблема финансово-кредитной поддержки малых предприятий, так как их отличительной особенностью является большая, чем у более крупных хозяйствующих субъектов, зависимость от заемных средств, и в первую очередь от банковских кредитов. Это объясняется многими факторами: ограниченностью свободных финансовых ресурсов, меньшими возможностями для долгосрочного планирования движения денежных потоков.

Несмотря на большую роль малого бизнеса в экономике России, доля кредитования малого и среднего бизнеса в общем объеме банковского кредитования составляет всего лишь 5–10%. Банковская система должна стать реальным источником финансирования малых предприятий инновационной сферы. Необходимым условием развития малых инновационно активных предприятий посредством взаимодействия с коммерческими банками является разработка программ кредитования, оптимально удовлетворяющих потребности инновационного цикла. На текущий момент малые предприятия, осуществляющие деятельность в инновационной сфере, практически не имеют доступа к кредитным

ресурсам по причинам их дороговизны, краткосрочного характера предоставления, отсутствия требуемого банками обеспечения, невозможности подтверждения целевого использования. В связи с этим требуется разработка программ кредитования, учитывающих специфику деятельности инновационно активных малых предприятий и позволяющих обеспечить малые предприятия дополнительными финансовыми ресурсами. Идеального кредитного продукта для малого предприятия не существует, однако с учетом особенностей деятельности инновационно активного малого предприятия можно предложить следующие параметры кредитования, оптимально подходящие под потребности малого инновационно активного предприятия:

Сроки кредитования	От 3 до 5 лет
Обеспечение	Основные и оборотные средства, поручительство Фонда содействия кредитованию малого бизнеса, гарантии государства
Ставка	10–13%
Целевое использование	Приобретение оборудования, проведение научно-технических разработок, закупка оборотных средств

Со стороны банковской системы для снижения рисков и увеличения доли предоставляемых кредитов малым инновационно активным предприятиям необходимо: разработать механизм снижения рисков, обеспечивающий возможность взыскания заложенного имущества во внесудебном порядке, введение системы государственной регистрации залога движимого имущества, принятие закона, позволяющего исключать заложенное имущество из конкурсной массы при банкротстве заемщика; создание системы государственных гарантий по кредитам для инновационно активных малых предприятий. Реализация предложенных мер направлена на снижение рисков для банковской системы при кредитовании малых предприятий и на активизацию процесса предоставления малым инновационно активным предприятиям кредитных ресурсов.

Для совершенствования финансовой поддержки инновационно активных малых предприятий необходимо использование современных финансовых инструментов и механизмов для привлечения в высокотехнологическую систему экономики внебюджетных инвестиций.

Российская финансовая система традиционно относится к системам с преобладанием банковского финансирования, а не финансовых рынков и институциональных инвесторов. Однако недостаточная под-

держка инновационно активных малых предприятий со стороны банковской системы и государства обуславливает необходимость дифференциации направлений финансирования. Одним из приоритетных направлений государственной политики в области инноваций является развитие венчурного финансирования, позволяющего привлечь дополнительные финансовые ресурсы на ранних стадиях деятельности инновационно активного предприятия, когда у последнего отсутствуют собственные финансовые ресурсы, залоговые активы и когда другие финансово-кредитные механизмы поддержки недоступны.

Венчурное инвестирование как один из источников финансирования малых инновационно активных предприятий занимает ведущую роль в экономике развитых стран, в России же пока находится на начальной стадии развития. Развитие индустрии венчурного капитала в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

По состоянию на 1 января 2010 года в России действовало 23 региональных фонда, аккумулировавших в себе средства федерального и городских бюджетов, а также частных инвесторов. Дальнейшее создание венчурных фондов является ключевым инструментом для развития инноваций и позволит раскрыть доступ инновационно активных малых предприятий к финансовым ресурсам, а также обеспечить поддержку инновационных разработок.

Применение венчурного капитала как важнейшего и наиболее доступного на ранних стадиях деятельности источника финансирования инновационно активных малых предприятий, направленного на обеспечение предприятия долгосрочными денежными ресурсами в условиях высоких рисков и отсутствия залогового обеспечения, позволит инновационно активным малым предприятиям оптимизировать привлекаемые источники финансирования и стать катализатором развития инновационной деятельности в России.

Мировой опыт свидетельствует, что только государство может существенно снизить финансовые риски частных инвесторов. Это может осуществляться предоставлением им определенных гарантий на ранних стадиях инновационного процесса и на основе прямого долевого участия в осуществлении проектов. Целью государственного вмешательства является стимулирование инновационной активности малого бизнеса в интересах обеспечения экономического роста. Сравнивая мировую и отечественную практику государственного регулирования малых инновационных предприятий, можно выделить два принципи-

альных момента, отличающих инновационную политику западных стран от политики, проводимой в Российской Федерации. Во-первых, научно-техническая политика промышленно развитых стран оперирует, прежде всего методами косвенного регулирования (в частности, через различные схемы налоговых стимулов и льгот), доля которых в системе государственной поддержки науки в последнее десятилетие заметно возросла по сравнению с методами прямой государственной поддержки. В России же устойчиво сохраняется приоритет прямой государственной поддержки науки, то есть бюджетное финансирование. Во-вторых, косвенная государственная поддержка науки, реализуемая в промышленно развитых странах через различные системы налогового стимулирования, нацелена на обеспечение благоприятного инвестиционного климата, на стимулирование притока инвестиций в науку, то есть обращена к инвесторам. В то время как в России объектом налогового стимулирования традиционно выступает научная организация.

В 2009 году целевые региональные программы развития инновационной деятельности реализовывались в 17 субъектах РФ. Их целью является создание региональных инновационных систем, обеспечивающих условия для перехода регионов на инновационный путь развития на основе повышения уровня конкурентоспособности экономики.

В качестве основных направлений реализации мер государства по поддержке инновационной деятельности можно выделить:

1. Создание спроса на инновационную продукцию. Необходимо обеспечить максимальную ориентацию на инновационную продукцию для госзакупок, а также закупок для нужд субъектов естественных монополий и крупных компаний с преобладающим государственным участием.

2. Одним из важнейших направлений является налоговое стимулирование инновационной деятельности. Налоговая система должна учитывать потребности инновационных предприятий, в связи с чем необходимо внесение изменений в налоговое законодательство, предусматривающее поддержку инновационно активных малых предприятий.

3. Расширение поддержки инновационно активных малых предприятий путем предоставления на конкурсной основе бюджетных грантов на проведение НИОКР, разработку и проектирование новых образцов инновационной промышленной продукции, компенсацию затрат на оплату инжиниринговых услуг по приоритетным направлениям инновационной деятельности.

Опыт развитых и стремительно развивающихся стран в сфере активизации инновационной деятельности в секторе малого предпринимательства и в организации процессов ускоренной коммерциализации

новых разработок свидетельствует о необходимости системного государственного подхода во всех процессах, касающихся ускоренной модернизации экономики России на основе всестороннего стимулирования инновационной деятельности во всех отраслях народного хозяйства.

Развитие инновационной деятельности возможно только на основе развитой системы финансирования, ориентированной на привлечение нескольких его источников, предполагающих своевременное и эффективное внедрение инноваций, обеспечивающее устойчивый экономический рост Российской Федерации. Таким образом, стимулирование развития инновационной системы путем обеспечения достаточными финансовыми ресурсами инновационно активных малых предприятий России позволит достигнуть устойчивого, а главное – долгосрочного роста национальной экономики.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Информационно-правовая система «Консультант».

2. Указ Президента РФ от 08.07.1994 № 1484 (с изм. от 13.04.1996) «О Порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств федерального бюджета» // Информационно-правовая система «Консультант».

3. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», утв. Правительством РФ 05.08.2005 № 2473п-П7 // Информационно-правовая система «Консультант».

4. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы, одобренная Постановлением правительства РФ от 24.07.1998.

5. Глушенко И.И. Разработка политики финансирования инновационной деятельности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 12.

6. Гринбергас А.В. Организация и функционирование венчурных структур и механизмов инвестирования в сфере инновационного предпринимательства // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – № 70.

7. Заславская О. Кредитная фабрика для малого бизнеса // Российская Бизнес-газета. – 2009. – 3 марта. – № 692. – С. 2.

8. Зверев А.В. Доклад «Инновационная деятельность в Российской Федерации». – ФГУ «Аналитический центр при Правительстве РФ», 2008. – С. 4.

9. Клавдиенко В.П., Тарасов А.П. Финансирование научных исследований и разработок в инновационной экономике: партнерство государства, бизнеса и университетов // Финансы и кредит. – 2009. – № 12 (348). – С. 2–7.

10. Нестеренко Ю. Малые инновационные предприятия в институциональной структуре «Новой экономики» // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 11. – С. 81.

11. Переверзева М.Н., Малявина А.В., Попов С.А. Венчурные механизмы финансирования инновационных проектов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – С. 37.

12. Соколова О.А. Создание концепции финансирования национальной инновационной системы как инструмент активизации инновационной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 192. – С. 8–11.

13. Филимонова Н.М., Моргунова Н.В., Потемкин А.И. Современные направления повышения эффективности инновационной деятельности на предприятиях // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 33. – С. 20–24.

14. www.allventure.ru

Контактная информация

344002, Ростов-на-Дону,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Тел.: (863) 237-02-66

Contact links

344002, Rostov-on-Don,
Rostov State University of Economics (RINH)
Tel.: (863) 237-02-66

РОССИЙСКИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР В ГЛОБАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОНСТРУКЦИЯ И КРИЗИСНАЯ КОРРЕКЦИЯ СЛОЖИВШЕЙСЯ МОДЕЛИ

RUSSIAN CORPORATE SECTOR IN GLOBAL CONTEXT: INSTITUTIONAL-TECHNOLOGICAL CONSTRUCTION AND CRISIS CORRECTION OF ESTABLISHED MODEL

А.О. ШМЕЛЕВ,

соискатель Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону)

A.O. SHMELEV,

competitor of the Southern federal university (Rostov-on-Don)

Аннотация

В 2000-е годы внутренняя институциональная среда предприятий и экономическая политика не модулировали прогрессивные технологические сдвиги в России. В работе раскрываются закономерности, обусловившие низкую конкурентную позицию (дезадаптацию) российского корпоративного сектора в мировой экономике. Выявляются специфика институционального и технологического строения российских корпораций и эффекты воздействия на них глобального экономического кризиса. Автор предлагает меры государственной политики по стимулированию высоко-технологического развития российских корпораций.

Abstract

During the 2000s internal institutional environment of the enterprises and economic policy did not facilitate the implementation of progressive technological shifts in Russia. The laws of tendencies that stipulated a low competitive position (dysadaptation) of the russian corporate sector in world economy are revealed. Both russian corporations' specificity of institutional and technological structure and effects of the global economic crisis that have influence on given entities are exposed. The author proposes some measures of public policy to stimulate russian corporations' highly technological development.

Ключевые слова

1. Корпоративный сектор
2. Транснациональная корпорация
3. Технологическое обновление
4. Инновационное поведение корпорации
5. Институциональные сдвиги
6. Экономический кризис
7. Иностранная экспансия корпоративного капитала

Keywords

1. Corporate sector
2. Transnational corporation
3. Technological renovation
4. Innovative behaviour of corporation
5. Institutional shifts
6. Economic crisis
7. Foreign expansion of stock capital

Переход корпоративного сектора из фазы грюндерства в доминантный сектор экономики, имеющий общенациональное значение, характеризует в то же время начало становления смешанной экономики в развитых странах. Корпоративный сектор экономики, по нашему мнению, представляет собой совокупность выстраиваемых на основе отделения собственности от управления экономических отношений и связей между предприятиями с ассоциированным характером собственности на доли капитала. Дифференциация субъектов корпоративного сектора по результативности финансово-хозяйственной деятельности происходит согласно уровню сбалансированности внутрипроизводственных отношений участников организационных структур и принятых целей конкретной корпорации. В постсоциалистических экономиках дезадаптациями, по мировым меркам, могут выступать не только отдельные акционерные компании, но и корпоративные сектора целиком, поскольку ни качество их продукции или услуг, ни способность привлекать инвестиции, ни основной технологический уклад несопоставимы с аналогичными показателями развитых стран. Внешние шоки (кризисы и рецессии) делают цепь барьеров институциональной и технологической трансформации корпоративного сектора РФ рельефной. Невозможность преодолеть эти барьеры обозначается нами категорией «дезадаптация». Требуется поиск инструментов обеспечения большей привлекательности для совокупности субъектов корпоративного контроля организационно-управленческих преобразований по снижению

издержек и генерированию инноваций относительно реинвестирования ими в российские компании предварительно перемещенных в офшоры капитализированных доходов.

В долгосрочной перспективе успех национальной экономики в глобальной конкуренции обеспечивается расширением географии деятельности находящихся на территории данной страны ведущих подразделений транснациональных корпораций (ТНК). Используя свои знания о ресурсах рынков капитала, сырья, инноваций, ТНК очерчивают облик технологического прогресса. Интегрирующие больше, чем одно правосубъектное образование под единым управлением [4, с. 28], ТНК вследствие сохраняющегося неравенства стоимости факторов производства в разных странах и стремления получить дивиденды от современной конфигурации фритредерской политики способствуют региональной диверсификации высокотехнологичных производств. Эффект открытости экономики для российских компаний опосредован стимулом превращения ТНК в глобального игрока за счет доминирования на том или ином российском отраслевом рынке. Разумеется, национальная экономика выигрывает при размещении на своей территории частей организационных структур ТНК, занимающихся научными исследованиями, стратегическим планированием, административным и финансовым руководством. В качестве альтернатив приобретения российскими потребителями продукции ТНК по монополюно высоким ценам выступают: интенсификация процесса корпоратизации, обустройство экономической системы на началах взаимовыгодного сотрудничества с ТНК, иностранная экспансия собственного корпоративного капитала. Реализация потенциала первой возможности – корпоратизации – обеспечивается, когда акционерной компании удастся диверсифицировать производство. При анализе перспектив второй возможности российской экономики уйти от статуса полупериферийной – взаимовыгодного сотрудничества с ТНК – необходимо учитывать ограниченность обеспеченных ресурсами претензий российских фирм на реализацию рискованных наукоемких проектов с западными ТНК. Доля высокотехнологичной продукции в российском товарном экспорте составляет около 8% по сравнению с 32% – в США, 26% – в Японии, 31% – в Великобритании и 10% – в Италии [1, с. 107]. Пример стран Центральной и Восточной Европы показал, что интернационализация производства обусловлена как паттернами открытости экономики, так и потребностями материнских компаний ТНК в снижении чувствительности к инвестиционным и конъюнктурным рискам стран базирования. Показатель иностранной экспансии акционерного капитала, индекс транснациональности, расчи-

танный относительно сотни крупнейших ТНК, поднялся с 1993 по 2008 год с 47 до 63,4% [6, р. 15; 7, р. 18].

Третья возможность отказаться от уплаты транснациональным корпорациям технологической ренты, точнее, организовать встречный ее поток – иностранная экспансия российского акционерного капитала. Но она вовсе не исключает наращивания внешнего корпоративного долга, что усугубляет инвестиционную и инновационную деятельность акционерных обществ в период циклического кризиса. Российские компании особенно активны – за счет сырьевых доходов и в случае госкорпораций – в приобретении перспективных недооцененных активов на развивающихся рынках. Крупные корпорации прибегают к агрессивной региональной экспансии акционерного капитала. Исходя из неортодоксальной экономической теории капитализм выражает свои формационные признаки через экспансию экстенсивную – в форме экспорта капитала – и интенсивную, когда модернизация снимает необходимость в пространственном расширении системы благодаря капитализации прибавочной стоимости в техносреде. ТНК контролируют 90% патентов мира [5, р. 183]. Но иррациональная экспансия частного капитала, как считают в духе идей Ф. Визера представители австрийской школы, влечет за собой нежелательные общественные противоречия. Поэтому нам представляется конструктивным перевод экспансионистской модели поведения отечественного корпоративного бизнеса к инновационной, ориентированной на повышение комфортности условий работы внутри страны и рост качества жизни всех россиян, нереализованной до настоящего времени.

В разворачивании финансовой и экономической турбулентности 2007–2010 годов до мировых масштабов цикличность рыночной экономики сыграла роль предвестницы смены доминирующего технологического уклада. Согласно концепции Д.С. Львова и С.Ю. Глазьева, формирование первого технологического уклада начинается с этапа механизации текстильной промышленности на основе использования машин. К концу 2000-х годов пятый и шестой технологические уклады воспроизводились в России на одном из десяти производств. Если не воспользоваться преимуществом отсталости в освоении шестого уклада перед более развитыми странами, то пространство возможностей ухода от сырьевой ориентации развития России предельно сужается. По нашему мнению, без вмешательства государства в создание экономических стимулов для инвестирования в инновационные технологии продолжится тенденция, когда степень выраженности деградации отрасли положительно связывается с прогрессивностью ее технологий. В частности, об этом свидетельствуют рассчитанные нами индексы про-

изводства некоторых видов продукции обрабатывающей промышленности (2009 год к 1990 году), составившие: 22,6% – по стеклопластикам и изделиям из них, 16,9% – по взрывозащищенным электродвигателям, 1,3% – по металлорежущим станкам с числовым программным обеспечением, 0,15% – по турбобурам и 0,12% – по фотоаппаратам [2, с. 412–419].

Как индикатор старта замещения пятого технологического уклада шестым, мировой экономической кризис сигнализирует корпорациям с помощью изменения относительных цен продовольствия, ценных бумаг, энергоносителей, недвижимости о точках приложения капитала, которые обеспечат высокую рентабельность, приближая тиражирование новейших технологий. Российская специфика этих сигналов проявляется в том, что невосприимчивость экономики к технологическому обновлению не преодолевается ни ростом экспортных доходов, ни их падением. При этом путь к извлечению прибыли для предприятий в целом не закрыт, но используемый государством инструментарий воздействия на технологическую динамику корпоративного сектора лишь консервирует текущее состояние. Небольшое снижение степени износа основных фондов в 2007–2008 годы обернулось ее ростом в кризисный 2009 год до 48,8% [3, с. 71]. Нам представляется, что расширение тенденции примитивизации производства в корпоративном секторе можно остановить активной структурной политикой, разработкой приемов, делающих технологическое обновление выгодным для частного предпринимательства. Ее игнорирование вследствие геополитических закономерностей и в силу целевой направленности деятельности ТНК неблагоприятно скажется на динамике развития даже наиболее благополучных экономических субъектов современной России (справедливо для надындивидуальных структур). Если не будет сделано новых технологических заделов, у наших корпораций не останется никакого другого экспорта, кроме сырьевого.

В ходе реализации антикризисной программы Правительства РФ предприятия узкого круга отраслей могли взять кредит под государственные гарантии, часть процентной ставки по которому государство субсидировало. Этот механизм не распространялся на кредиты, взятые предприятиями машиностроения для нефтегазовой отрасли и станкоинструментальной промышленности, лесопромышленного комплекса, сельскохозяйственного машиностроения в 2008 году и ранее, начало финансирования государственных гарантий пришлось на середину 2009 года. Спрос оказался небольшим. Весьма противоречивым является, на наш взгляд, одновременное признание государством кризиса ликвидности в экономике и выстраивание методов поддержки бизнеса исходя из предположения о том, что в условиях отзыва банками вы-

данных займов бизнес сможет найти новые кредитные источники. В то же время без трансформации институциональной архитектуры корпоративного сектора сложно ожидать отдачи от проводящейся структурной политики. Технологической модернизации корпоративного сектора препятствуют такие отечественные особенности системы корпоративного управления, как слабая роль банкротств, доминантность перераспределения собственности в иерархии акционерных интересов, произвол государственных органов в осуществлении инфорсментов прав собственности. Это обуславливает массовую индифферентность отечественного корпоративного сектора к инновационной деятельности. Способы генезиса высокотехнологичных корпораций в РФ и США различны: в первом случае в процессе развития кризиса выявилась обязательность стратегического планирования инноваций в компаниях с государственным участием (легитимность которой предполагается обеспечить в начале 2011 года), тогда как в США отлажен (и в условиях кризисов приобретает особый динамизм) механизм венчурной индустрии по отбору наиболее перспективных высокотехнологичных компаний. По нашему мнению, государству следует при планируемой «приватизации 2.0» определить в качестве условия выигрыша в конкурсе за пакеты акций способность претендента предоставить соответствующей компании лимитирующие ее развитие ресурсы. В борьбе за госпакеты должны участвовать экономические субъекты как российской, так и иностранной юрисдикции, способные стать новыми драйверами экономического роста России.

Итак, идеологическая основа признания за корпоративным сектором статуса локомотива экономической динамики опирается на такие закономерности его имплементации в смешанные экономики, как ускорение инноваций, вовлечение в хозяйственный оборот значительной массы нематериальных активов, соединение добавленных стоимостей и брендов в единый пакет для выбора потребителем, расширение интеграции в мировую экономику, снижение стихийности за счет стратегического планирования (вплоть до разрастания «планирующей системы», по Дж. К. Гэлбрейту), провоцирование заказами на научные разработки прогресса технологий и стимулирование международных деловых контактов. Если российскую экономику отличает преобладание перераспределительной активности в корпоративном секторе, то развитые экономики – выращивание из существующих компаний креативных корпораций. Эти различия интересов продолжают углубляться во время глобального кризиса 2007–2010 годов. Корпоративный бизнес России сталкивался с деструктивными последствиями каждого глобального кризиса без эффекта катарсиса, поскольку, уступая по

единичным размерам предприятий зарубежным конкурентам, он не способен модернизоваться до их уровня, не имея мотивации к достижению внешней конкурентоспособности, не испытывая серьезной конкуренции внутри страны с мелким и средним бизнесом, рассматривая сырьевую модель развития экономики в качестве приемлемой. В силу этого причиной большей глубины спада в России выступают институциональные искажения корпоративного контура хозяйства и технологическая отсталость российских предприятий.

Кризис продемонстрировал, что поддержка российскими властями собственников, сконцентрировавших мажоритарные пакеты акций крупнейших акционерных обществ, не гарантирует устойчивого развития: экономическая независимость этих фирм сохраняется ценой отказа от целостности хозяйства и выхода на новые технологические рубежи. Проведенное исследование позволяет предложить привязку активности по перераспределению собственности к технологическому обновлению российского корпоративного сектора. Естественно, это временная, вынужденная мера, успех которой тестируется жесткой зависимостью показателей развития большей части российского корпоративного сектора от роста его высокотехнологичного сегмента. Поскольку производители продукции низких переделов и объекты транзакционного сектора (назовем их компаниями первого типа) по результатам реформирования оказались в наиболее выгодном положении, то с позиций общенациональных интересов экономического развития часть динамизма их эволюции целесообразно аккумулировать в высокотехнологичном сегменте (компании второго типа). Параметры отнесения компаний к первому или второму типам определяются экспертным сообществом, правительственными ведомствами и контролируются российским парламентом. Целесообразно введение нормы, согласно которой инвестор, вложившийся в акционерную компанию с большой долей полученной при помощи пятого и выше технологического уклада добавленной стоимости, получает свидетельство об инвестировании, предоставление которого в уполномоченное федеральное агентство обеспечивает гарантию участия в подписке на акции в случае проведения любой отечественной крупной корпорацией (признаком можно считать получение более 50% доходов в РФ) IPO или SPO, независимо от места регистрации ее конечного собственника или их группы. Сначала устанавливается весьма значительный порог продажи акций в ходе IPO/SPO по гарантиям, который впоследствии будет снижаться; приобретение акций на основе имеющихся свидетельств дает приобретателю все полномочия собственника, в то время как другие подписавшиеся на акции обретают набор данных полномочий

спустя некоторый срок. Чтобы снизить вероятность финансирования инвесторами непроработанных бизнес-планов компаний второго типа, необходимо предусмотреть их экспертизу Наблюдательным советом упомянутого выше агентства, привязав вознаграждение его управляющих к результатам деятельности этих компаний.

Библиографический список

1. Корнилов С.С. Рынок технологий в России и за рубежом. Лидеры и аутсайдеры [Текст] / С.С. Корнилов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 105–116.
2. Российский статистический ежегодник-2010: Стат. сборник / Федеральная служба гос. статистики; ред. А.Е. Суринов [и др.]. – М.: [б.и.], 2010. – 813 с.
3. Россия в цифрах-2010 [Текст]: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат); редкол.: А.Е. Суринов [и др.]. – М.: [б.и.], 2010. – 558 с.
4. Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК [Текст] / С.С. Щеглов // Юрист. – 2008. – № 3. – С. 25–28.
5. Ahlstrom D. International Management: Strategy and Culture in the Emerging World [Text] / D. Ahlstrom, G.D. Bruton. – [Internat. ed.]. – Mason, Ohio: South-Western Cengage Learning, 2010. – xvii, 504 p.
6. UNCTAD. The Universe of the Largest Transnational Corporations [Text] / UNCTAD. – N.Y.–Geneva: United Nations, 2007. – vii, 62 p.
7. UNCTAD. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy [Text] / UNCTAD. – N.Y.–Geneva: United Nations, 2010. – xxxvi, 184 p.

Контактная информация

344006, Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 105/42
Южный федеральный университет
Тел.: +7(863) 263-31-58
E-mail: baklexx_sh08@mail.ru

Contact links

344006, Rostov-on-Don, Bolshaya Sadovaya st., 105/42,
Southern federal university
Tel.: +7(863) 263-31-58
E-mail: baklexx_sh08@mail.ru

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ В РОССИИ

DEVELOPMENT OF THE MECHANISMS OF STUDENT SOCIAL MAINTENANCE IN RUSSIA

М.И. КОЗЛОВСКАЯ,

аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

M.I. KOZLOVSKAYA,

post-graduate student of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

Аннотация

Эконометрические исследования однозначно указывают на сильную зависимость экономического роста от доступности качественного высшего образования, причем при переходе к постиндустриальной стадии зависимость усиливается. Следовательно, развитие механизмов поддержки студентов необходимо не только для обеспечения социального благополучия, но и ускорения перехода к экономике знаний. Российская система поддержки студентов требует совершенствования. На основе долгосрочных приоритетов развития нашей страны и передового опыта европейских государств в исследовании разработаны направления совершенствования существующего механизма поддержки студентов. Рекомендованные меры включают переход от массовой поддержки студентов к адресной, расширение перечня мер социальной поддержки, увязку предоставления поддержки с уровнем материального положения семьи студента, а также поощрение бизнеса к участию в обучении студентов высшей школы.

Abstract

Econometric research shows strong correlation between economic growth and availability of higher education, which becomes even stronger as the country moves to post-industrial stage. Thus, development of student maintenance mechanisms benefits both social welfare and speed of transformation to the knowledge economy. Russian student maintenance system must be improved according to the

long-term priorities of country's development and best european practices. In this paper we propose ways to improve the existing student maintenance mechanism, including shift to the selective support, introducing new social allowance types, linking maintenance to the student's family income level, as well as stimulating business to take part in students' education.

Ключевые слова

1. Социальная поддержка
2. Высшее образование
3. Государственная социальная политика
4. Стипендиальное обеспечение
5. Поддержка студентов

Keywords

1. Social maintenance
2. Higher education
3. Government social policy
4. Scholarships
5. Student support

Сфера образования является основой динамичного роста экономики и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны. В современной теории экономического роста уровень образования населения – один из главных факторов повышения производительности экономики. Так, согласно эконометрическим исследованиям увеличение средней продолжительности образования на 1 год вызывает рост ВВП на душу населения на уровне 3–6%¹. Это ставит анализ проблем, связанных с расширением доступности высшего образования, в ряд наиболее актуальных. Кроме того, совершенствование социальной поддержки малообеспеченных слоев населения, к которым относятся студенты, лежит в одном русле с основными стратегическими задачами развития нашей страны.

АНАЛИЗ ОПЫТА СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Высшее образование и наука являются приоритетным направлением государственных и частных инвестиций во всех развитых странах. При этом существенную часть расходов составляют затраты на под-

¹ Sianesi Barbara; Van Reenen John. The returns to education: macroeconomics // Journal of Economic Surveys. – Volume 17. – № 2. – 2003. – Page 157.

держку студентов как в виде трансфертных выплат (стипендии, гранты), так и компенсационных механизмов (льготы). Государственная поддержка студенчества в европейских странах осуществляется в явной и неявной форме и различается перечнем мер социальной поддержки и величиной выплат (табл. 1). Поддержка в неявной форме выражается в стимулировании бизнеса к реализации социальных программ. К явной форме можно отнести ряд мер по частичному/полному финансированию оплаты обучения и текущих расходов студента: от государственной стипендии до целевых пособий и налоговых льгот родителям студентов.

Таблица 1

Меры по государственной поддержке студентов в развитых странах

Государственная поддержка студенчества	
Явная	Неявная
предоставление государственных стипендий	преференции бизнесу, поддерживающему студенчество
предоставление грантов на обучение	
предоставление социальных пособий	поощрение делового интереса бизнеса к выделению рабочих мест, именных стипендий, организации двустороннего обмена студентами разных стран
пособие на транспортные расходы	
субсидия на коммунальные услуги	
налоговые льготы родителям	поощрение различного рода спонсорства
предоставление льготного питания	
субсидия на оплату арендной платы за квартиру	трансфертные выплаты родителям
субсидия по уходу за ребенком	косвенное финансирование обучения
гранты за хорошую успеваемость	медицинское страхование студентов
пенсии для студентов-сирот	субсидии студенческим общежитиям, обществам, союзам
протекционистские меры для студентов-граждан	

Социальная поддержка обучения в высшей школе в западных странах получила широкое и качественное развитие (табл. 2). При достаточно невысокой стоимости обучения студенты имеют право претендовать на целый комплекс мер социальной поддержки как со стороны государства, так и от бизнеса, социальная ответственность которого поощряется (преимущественно через налогообложение) государством.

Таблица 2

Финансовые условия обучения в развитых странах (2009 год)

Страна	ВНД на душу населения, долл. США	Стоимость обучения в университетах за год	Государственная стипендия	Затраты на обучение, в % от ВНД*
Англия	45 930	3 тыс. фунтов для граждан, 7–10 тыс. фунтов для иностранцев	Кредит на покрытие стоимости обучения и расходов на жизнь	10,2% для граждан страны
Франция	42 250	400–1000 евро в государственных вузах, 100–3000 евро в частных школах	Государственная стипендия по критериям университетов и социальной обеспеченности – до 3750 евро в месяц	3,3% в гос. вузах, 9,5% в частных школах
Германия	42 440	1200–2000 евро в 7 из 16 федеральных земель, в остальных – бесплатно	Государственная стипендия (получают менее 25% студентов)	От 0% до 6,5% в зависимости от закона федеральной земли
Дания	59 130	Бесплатно, в т.ч. для иностранцев	Государственная стипендия (330 евро для живущих с родителями, 610 евро для живущих отдельно)	0%
Австрия	46 260	1600 евро для граждан ЕС, 1600–2800 евро для иностранцев	Грант на обучение от 500 до 700 евро в месяц	4,75% для граждан ЕС
Швеция	50 940	Бесплатно, в т.ч. для иностранцев	нет данных	0%

Страна	ВНД на душу населения, долл. США	Стоимость обучения в университетах за год	Государственная стипендия	Затраты на обучение, в % от ВНД*
Израиль	24 700	4000 долл. США	Стипендии религиозных и общественных организаций	16,2%
Россия	9620	Бесплатно на бюджетных местах ² . Коммерческое: по стране 30 тыс. руб.; 60 тыс. руб. в Москве ³	1100 руб. с возможностью повышения до 4500 руб.	10,4% в среднем по стране, 20,8% в Москве ⁴

Уровень поддержки государством обучения в вузе зависит от государственной политики и общественного мнения о необходимости помощи студентам. Степень поддержки можно охарактеризовать как сильную, умеренную и слабую.

К странам с сильной степенью социальной поддержки относятся Германия, Австрия и Скандинавия, где представлено большинство явных мер государственной помощи (табл. 2) и действуют льготные условия возврата кредитов на обучение. В меньшей степени представлены льготы в Великобритании и Швейцарии, которые можно отнести в группу с умеренной социальной поддержкой студенчества.

АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ

Государственная поддержка студентов высшей школы в России представлена разнообразными формами и направлениями. Прямая поддержка предусматривает выплату стипендий и другие виды материальной помощи (табл. 3).

² Бесплатно в 2009 году обучалась только треть российских первокурсников (данные ГКС).

³ Данные агентства «Рейтер» о стоимости обучения на платных местах в государственных вузах России.

⁴ Для определения показателя использовался ВНД на душу населения в среднем по России, т.к. в Москве обучаются студенты из различных регионов с доходами значительно ниже столичных.

Таблица 3

Виды государственной поддержки студенчества в России

Прямая поддержка – стипендии	<ul style="list-style-type: none"> – Государственная академическая стипендия, зависящая от успехов в учебе и научной деятельности. – Государственные социальные стипендии. – Государственные стипендии для студентов из числа граждан, проходивших военную службу. – Стипендии Президента Российской Федерации и специальные государственные стипендии Правительства Российской Федерации (за выдающиеся успехи в учебной и научной деятельности). – Именные стипендии, предоставляемые органами государственной власти, органами местного самоуправления.
Прямая поддержка – пособия и материальная помощь	<ul style="list-style-type: none"> – Единовременная помощь нуждающимся студентам-очникам: выделяются дополнительные средства в размере до 25% стипендиального фонда. – Ежегодное пособие в размере 3-месячной стипендии детям – сиротам на приобретение учебной литературы и письменных принадлежностей. – Льготная стоимость проживания в студенческих общежитиях. – По инициативе государственных вузов – льготная стоимость питания в столовых учебных заведений. – По инициативе государственных вузов – разовые премии студентам по итогам научной работы в течение года. – По инициативе государственных вузов – уменьшение стоимости обучения отдельным студентам (в том числе перевод с коммерческого обучения на бюджетное) при возникновении форс-мажорных обстоятельств.
Косвенная поддержка (льготы)	<ul style="list-style-type: none"> – Бесплатное первое высшее образование на конкурсной основе. – Бесплатное пользование библиотеками, информационными фондами, услугами учебных, научных, лечебных и других подразделений вуза в порядке, установленном уставом вуза. – Льготный проезд в городском пассажирском транспорте. – Право бесплатного пользования услугами государственных и муниципальных библиотек.

<ul style="list-style-type: none"> – Право бесплатного посещения государственных и муниципальных музеев. – Бесплатное участие во всех видах НИР, конференциях, симпозиумах. – Льгота по НДФЛ родителям, оплачивающим обучение ребенка (согласно Налоговому кодексу Российской Федерации). – Государственная поддержка предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию (в порядке эксперимента согласно Постановлению Правительства № 699 от 28.08.2009).

Наиболее существенной формой поддержки является государственная академическая стипендия. Российский подход к назначению стипендий несовершенно: назначение академической стипендии не связано с материальным положением студента, а величина стипендии (1100–2000 руб.) не покрывает и седьмой части прожиточного минимума в г. Москве (за III квартал 2010 года составляет 8448 руб.⁵). Другие виды стипендий носят разовый характер, для их получения требуются серьезные успехи в учебе и научной деятельности, и получают такие стипендии небольшое число студентов.

Поддержка бизнесом студентов высшей школы в России представлена слабо и государством не поощряется.

Анализ и сопоставление методов и величины социальной поддержки студентов высшей школы имеет смысл только в сочетании с уровнем доходов в стране или стоимостью обучения. Согласно данным агентства «Рейтер», в России в государственных вузах стоимость обучения на коммерческой основе составляет в среднем 30 тыс. руб. в год, в Москве – 60 тыс. руб. в год, но в ведущих/престижных университетах – очень велика даже по западным меркам (200–300 тыс. руб. в год, что превышает ВВП на душу населения в нашей стране (табл. 1). При этом, согласно официальной статистике, в 2009–2010 учебном году две трети российских студентов обучались на платной основе⁶.

Таким образом, стоимость обучения на коммерческой основе в России по крайней мере сопоставима с аналогичным показателем в

⁵ Постановление Правительства Москвы № 1088-ПП от 16.11.2010. «Об установлении величины прожиточного минимума в г. Москве за III квартал 2010 года»

⁶ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_01/IssWWW.exe/Stg/d12/3-5.htm

странах Европы, а в ведущих университетах страны – значительно выше. Учитывая высокую разницу в доходах населения в ведущих странах Европы и в России, можно утверждать, что российские студенты получают значительно меньшую социальную поддержку, чем студенты в Европе. Социальная поддержка обучения в университетах Европы по сравнению с российской более развита, опирается на участие бизнеса, имеет адресную направленность и предоставляет более широкий спектр мер поддержки студентов.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ В РОССИИ

Проведенный в разделе 1 анализ опыта социальной поддержки студентов в зарубежных странах позволяет отметить основные элементы системы государственной социальной поддержки:

1. Выделяемый на государственном уровне образовательный кредит для оплаты стоимости обучения с льготными условиями возврата.
2. Назначаемая на государственном уровне стипендия (возмездная или безвозмездная) для покрытия расходов на жизнь.
3. Широкий круг пособий компенсационного характера и льгот для покрытия конкретных расходов студентов.
4. Льготы компаниям, спонсирующим студентов и университеты.

Перечисленные направления развития механизма поддержки студентов отражены как приоритетные задачи в важнейших стратегических документах нашей страны. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в числе целевых ориентиров развития системы образования указывает переход вузов на систему адресных стипендий на уровне прожиточного минимума и широкое использование образовательных кредитов.

Исходя из выделенных элементов системы социальной поддержки студентов можно предложить несколько направлений ее развития.

Компенсация стоимости оплаты обучения необходима для студентов, доход семьи которых не позволяет им получить высшее образование своими средствами. Пособие на оплату обучения целесообразно предоставлять по «английской» модели (возвратная, срочная, платная стипендия с возвратом через налоговую систему – аналогично пенсионной системе). Эта модель наиболее приемлема по следующим причинам:

– **Бюджетная эффективность:** нагрузка на государственные финансы минимальна; выплата носит возвратный характер и предоставляется через внебюджетный фонд.

– **Дисциплинарное воздействие:** чтобы вернуть кредит, нужно получить образование по востребованной специальности, значит, к выбору вуза студент подойдет тщательнее и учиться будет лучше, т.к. продление кредитной линии **на следующий учебный год будет зависеть от успеваемости.**

– **Стимулирующее воздействие:** поскольку образование фактически остается для студента платным, он будет предъявлять к его качеству более строгие требования, что в конечном итоге стимулирует вуз к улучшению образовательных программ.

– **Антикоррупционное воздействие:** для возмездных выплат из бюджета меньше риск нецелевого использования.

Стипендию для покрытия расходов на жизнь предпочтительно выплачивать в безвозмездной форме, по «немецкой» модели. Единая государственная стипендия должна прийти на смену всем существующим на данный момент формам прямой материальной поддержки студентов и выплачиваться на следующих принципах:

1. Адресность. Стипендия должна предоставляться только нуждающимся студентам, доход семей которых ниже определенного минимального значения.

2. Связь с уровнем прожиточного минимума в регионе, где студент проходит обучение. Размер выплачиваемой в настоящее время государственной академической стипендии составляет 1100 руб., социальной – 1650 руб., дополнительные средства на предоставление материальной помощи выделяются вузам в размере 25% от стипендиального фонда. Величина прожиточного минимума по Российской Федерации на II квартал 2010 года для трудоспособного населения составляет 6070 рублей⁷. Грубый подсчет показывает, что нуждающийся студент в настоящее время может получить примерно половину суммы прожиточного минимума в виде материальной поддержки от государства. Соответственно, для сохранения на существующем уровне затрат бюджета, выделяемых на стипендиальное обеспечение и премирование, необходимо примерно в два раза сузить круг получателей стипендии в пользу нуждающихся студентов.

3. Бюджетная эффективность. При условии введения Единой государственной стипендии вместо совокупности разрозненных социальных пособий, существующих на данный момент, и кардинального из-

⁷ Постановление Правительства РФ № 763 от 28.09.2010 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за II квартал 2010 года».

менения принципа выплат (адресность вместо массового предоставления) сохранение уровня затрат бюджета на социальную защиту студента представляется осуществимой задачей (см. пункт 2).

Мотивационная функция предлагаемых мер поддержки при их предоставлении в зависимости от успеваемости будет эффективно реализована за счет их главной роли в источниках доходов студента.

Сумма Единой государственной стипендии должна определяться в индивидуальном порядке и варьироваться в зависимости от дохода семьи студента и места проживания во время обучения. Необходимо сохранить все существующие на данный момент льготы для учащихся вузов, в том числе транспортные и культурные, а также улучшать материальную базу университетов в части общежитий.

Одновременно с реформированием системы государственной социальной поддержки студентов необходимо развивать налоговые стимулы, поощряющие бизнес к социально ответственному поведению.

Библиографический список

1. Егоршин А.П. Стратегические идеи реформирования государственных вузов России // Высшее образование сегодня. – Б.м. – 2009. – № 8. – С. 8–11.
2. Образование в Российской Федерации: 2010: Статистический ежегодник / Авт.: Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, И.Ю. Забатурина и др.; Ред. кол.: Г.А. Балыхин и др.; М-во образ. и науки РФ; Федер. служба гос. статистики; ГУ-ВШЭ. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 492 с. – ISBN 978-5-7598-0757-5.
3. Kelo Maria. International student support in European higher education: needs, solutions and challenges. – Bonn: Lemmens, 2010. – 122 p.
4. Monteils Marielle. The analysis of the relation between education and economic growth // Journal of Comparative Education and International Education. – Volume 34, Issue 1. – 2004.
5. Sianesi Barbara, Van Reenen, John. The returns to education: macroeconomics // Journal of Economic Surveys. – Volume 17. – № 2. – 2003. – P. 157.

Bibliographical list

1. Egorshin A.P. Strategic ideas of the reforming of Russian state universities // Higher education today. – 2009. – № 8. – P. 8–11.
2. Education in the Russian Federation 2010: Statistical yearbook / Authors: G.I. Abdrahmanova, L.M. Gohberg, I.U. Zabaturina et al; Editorial board: G.A. Balyhin et al; Ministry of Education and Science of the Russian Federation; Federal Service of State Statistics; Higher School of Economics. – Moscow.: HSE, 2010. – 492 p. — ISBN 978-5-7598-0757-5.

3. Kelo Maria. International student support in European higher education: needs, solutions and challenges. – Bonn: Lemmens, 2010. – 122 p.

4. Monteils Marielle. The analysis of the relation between education and economic growth // Journal of Comparative Education and International Education. – Volume 34, Issue 1. – 2004.

5. Sianesi Barbara, Van Reenen, John. The returns to education: macroeconomics // Journal of Economic Surveys. – Volume 17. – № 2. – 2003. – P. 157.

Контактная информация

E-mail: mariakozlovskaya@mail.ru

Contact links

E-mail: mariakozlovskaya@mail.ru

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного предоставления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iuecon.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе (ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3,5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью? должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение. DOC или RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года).

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефонам:
(495) 609-07-33 Смелянская Ирина Леонидовна
(495) 609-07-33 Стрелкова Екатерина Валерьевна*

Научное издание

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА РОССИИ**

Том сто пятьдесят первый

Работы победителей и лауреатов XIV Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России» (школьники, студенты, аспиранты и молодые ученые) – 2011 год

Москва – 2011

Над выпуском работали:
О.В. Сальникова
А.Е. Кириллина

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77-3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»

© Вольное экономическое общество России, 2011 г.
ISBN 978-5-94160-131-8
ISSN 2072-2060