

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



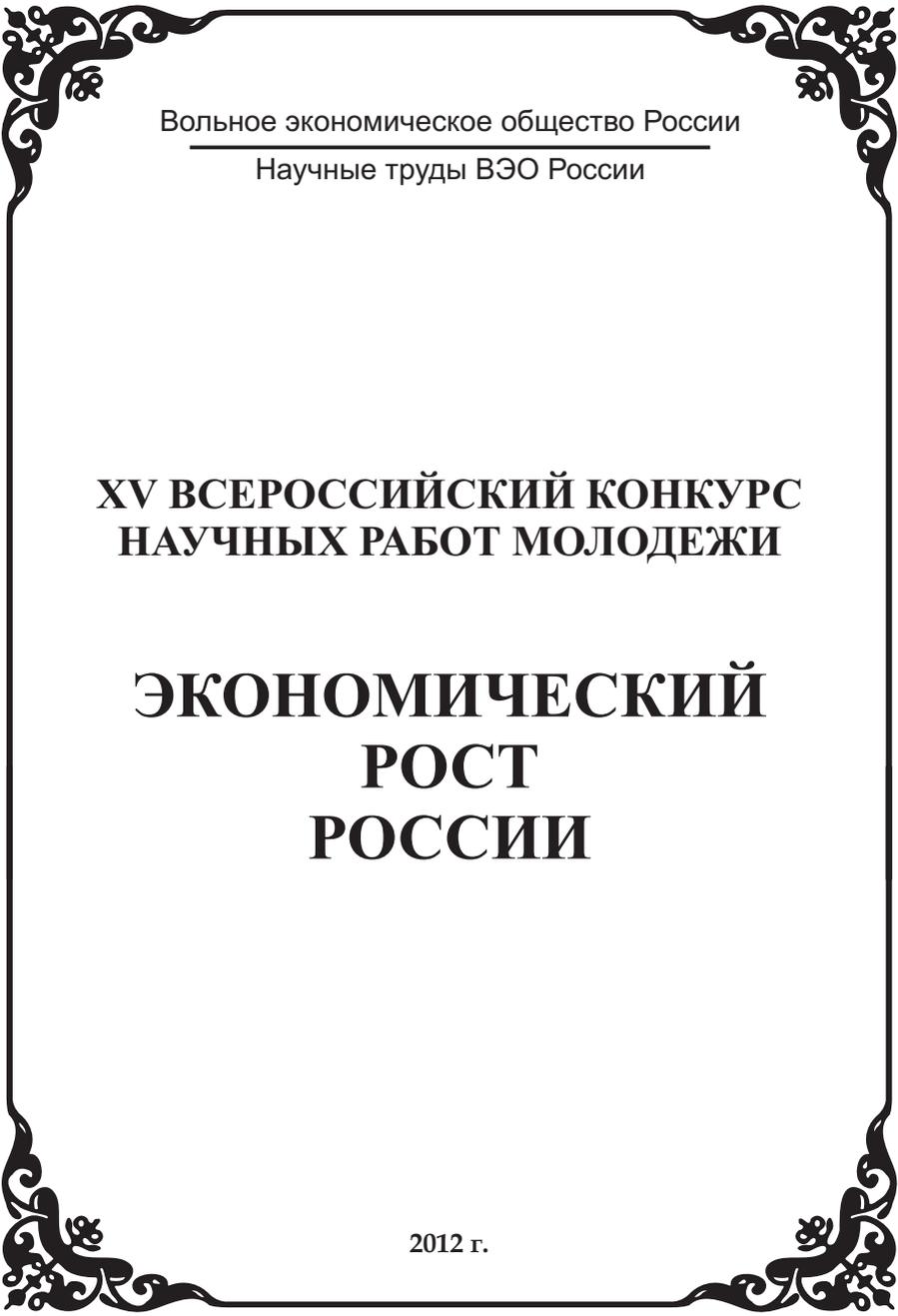
ТОМ СТО ШЕСТЬДЕСЯТ ПЕРВЫЙ

МОСКВА
2012 г.

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.



Вольное экономическое общество России

Научные труды ВЭО России

**XV ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС
НАУЧНЫХ РАБОТ МОЛОДЕЖИ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
РОСТ
РОССИИ**

2012 г.

При реализации проекта «Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта Фондом подготовки кадрового резерва «Государственный клуб» по итогам конкурса, проведенного в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации № 127-рп от 02.03.2011 «Об обеспечении в 2011 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества».

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, 2012 г.
ISBN 978-5-94160-136-3
ISSN 2072-2060

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, председатель научно-практического совета 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



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Перед вами издание, составленное по итогам XV юбилейного Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России».

Вольное экономическое общество России, как старейшая общественная научная организация, ведущая историю с 1765 года, видит сегодня свою роль в максимальной поддержке способной и талантливой молодежи, проявляющей склонность и интерес к научной работе и самостоятельным экономическим исследованиям.

Противоречия, нарастающие в мировой экономике, социальная напряженность, а также расширение сферы несбалансированности диктуют необходимость принятия ответственных решений, обеспечивающих устойчивое развитие и прогресс в экономике. Современная рыночная система, отличающаяся сложностью и неопределенностью, предъявляет высокие требования к экономистам, практикам, экспертам, ученым и их профессиональным знаниям и навыкам, интеллекту, кругозору и эрудиции.

Понимая важность и необходимость мотивации молодежи к исследованиям актуальных экономических проблем страны, Вольное эко-

номическое общество России с 1996 года проводит Всероссийский конкурс научных работ молодежи под девизом «Экономический рост России».

Цель конкурса – развитие инициативы и раскрытие творческих способностей, поддержка научного творчества молодежи, воспитание нового поколения экономистов – будущего России.

Первый молодежный конкурс «Россия на пороге XXI века» прошел в 1996 году и посвящался 230-летию основания Вольного экономического общества России.

Победители и призеры конкурса разных лет входят в число лучших студентов, многие из них продолжают свою научную работу, активно участвуют в работе Вольного экономического общества России в составе его молодежной ассоциации и являясь членами правления общества. Для многих молодых талантов, победивших в конкурсе, участие в нем стало хорошим стартом в науке: они защитили кандидатские и докторские диссертации.

15-летний опыт проведения конкурса дает основания для подведения некоторых его итогов. Расширение географии и рост числа участников конкурса – это безусловно важный положительный, но не единственный его итог. Важно и другое: из года в год растет число оригинальных, серьезных исследований, отражающих личную точку зрения автора, его собственные выводы и рекомендации. Многие работы отличает научная зрелость, смелость и новизна анализа.

Научный поиск талантливых молодых исследователей показывает, что молодежь проявляет живой интерес к экономической науке, демонстрирует компетентность и новаторский подход к решению современных проблем российской экономики. Это требует всемерной общественной и государственной поддержки, а предложения и рекомендации конкурсантов не должны остаться без внимания общества и государства.

Конкурс показал, что молодое поколение волнует будущее нашей страны.

В настоящем томе «Трудов Вольного экономического общества России» представлены лучшие работы победителей и лауреатов XV Всероссийского конкурса «Экономический рост России», которые объединяет ответственность за судьбу России и высокая цель её служению.

Г.Х. ПОПОВ,

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

ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС НАУЧНЫХ РАБОТ МОЛОДЕЖИ

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ»

Организатор

Вольное экономическое общество России



при участии и поддержке

**Финансового университета при Правительстве РФ
Издательского дома «Экономическая газета»
Института экономики РАН**

Цель проведения конкурса

выявление и поддержка талантливых молодых людей,
развитие их творческих способностей, научной инициативы
в области прикладной и фундаментальной науки, повышение
образовательного и интеллектуального уровня молодежи

Участники конкурса

учащиеся общеобразовательных и экономических школ
студенты средних и высших учебных заведений
аспиранты и молодые учёные



Вольное экономическое общество
Российской Федерации

Ежегодно с 1996 года в конкурсе
принимают участие
более 3000 человек
практически из всех регионов
Российской Федерации

XV Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»

Конкурс проводится Вольным экономическим обществом России с 1996 года. XV юбилейный конкурс организован при поддержке Финансового университета при Правительстве РФ, Издательского дома «Экономическая газета», Института экономики РАН.

Целью проведения конкурса является выявление и поддержка талантливых молодых людей, развитие их творческих способностей, научной инициативы в области прикладной и фундаментальной науки, оказание помощи молодым людям в их самореализации в обществе, повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи.

Ежегодно в конкурсе принимают участие более 3000 человек практически из всех регионов РФ. Опыт конкурса показал, что в процессе его проведения выявляются молодые таланты, которые смогут в будущем войти в элиту российских ученых и экономистов-практиков.

При реализации проекта «XV юбилейный Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта Фондом подготовки кадрового резерва «Государственный клуб» по итогам конкурса, проведенного в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации № 127-рп от 02.03.2011 «Об обеспечении в 2011 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества».

Оргкомитет и жюри конкурса возглавил Президент ВЭО России Г.Х. Попов. Оргкомитет и жюри сформированы из специалистов в области экономики: ученых, государственных и общественных деятелей, экономистов-практиков, представителей ведущих экономических образовательных учреждений высшего профессионального образования Москвы и научно-исследовательских институтов экономического профиля.

На второй этап конкурса вышли научные работы из 61 города 47 субъектов Российской Федерации.

Церемония награждения победителей и лауреатов Всероссийского конкурса научных работ среди научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России состоялась 26 апреля в Каминном зале Дома эконо-

миста. В торжественной обстановке Каминного зала награды вручали Президент Вольного экономического общества России Г.Х. Попов и член Президиума Вольного экономического общества России, председатель научно-практического совета Вольного экономического общества России, первый заместитель директора Института экономики Российской академии наук Д.Е. Сорокин.

Церемония награждения победителей и лауреатов Всероссийского конкурса научных работ студентов и слушателей вузов, учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев, гимназий и колледжей состоялась 27 апреля в «Президент-Отеле». В торжественной обстановке Круглого зала «Президент-Отеля», награды вручали Г.Х. Попов и вице-президент ВЭО России, директор Института экономики РАН Р.С. Гринберг.

С приветствиями и поздравлениями к победителям и лауреатам конкурса обратились Президент ВЭО России Г.Х. Попов, вице-президенты ВЭО России С.В. Степашин, Ю.В. Росляк, Р.С. Гринберг, Ю.В. Якутин, первый вице-президент ВЭО России В.Н. Красильников и выразили общую идею о том, что научное творчество и инициатива молодых людей, молодых ученых, которые стараются мыслить нешаблонно, нетривиально, проводить самые смелые эксперименты, исключительно полезна для нашей страны. В свою очередь, ВЭО России делает все, чтобы молодежь, которая делает первые шаги в науке, чувствовала себя востребованной и полезной обществу.

Именно новаторство молодых ученых определяет конкурентоспособность России на мировой арене и дает возможность построения инновационной экономики, а значит, открывает новые возможности в решении социальных задач, развития новых проектов, а в результате способствует улучшению качества жизни граждан нашей страны.













СОДЕРЖАНИЕ

XV Всероссийский конкурс научных работ учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев, гимназий и колледжей

Официальные результаты XV Всероссийского конкурса научных работ учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев, гимназий и колледжей	21
Н. Шигапова Нанотехнологии в жизни людей (Анализ и пути решения проблемы восприимчивости к нанотехнологиям)	23
Д. Гайсин Российский рынок бензина: пора покупать велосипед?..	44
К. Утяшева Экономическая сущность и организация наличного денежного обращения на территории Российской Федерации.....	72
Н. Терехова Культура досуга как показатель экономического развития страны	84
А. Кожокина Потенциал развития рекреационно-туристического комплекса Приморского края	103
Т. Ломакина Экономические последствия коррупции.....	121
Д. Шугайкин Семья. «Дорогие» дети. (Проблема содержания детей в российских семьях)	136
Е. Романова Повышение финансовой грамотности школьников как фактор экономического роста	151

**XV Всероссийский конкурс научных работ
студентов и слушателей высших учебных заведений России**

Официальные результаты XV Всероссийского конкурса
научных работ студентов и слушателей
высших учебных заведений России 168

О. Безрук

Разработка методики прогнозирования
финансовых кризисов для развивающихся стран 172

М. Полякова

Разработка комплексной методики прогнозирования
банкротства коммерческого банка..... 193

Е. Ерохова

Оценка влияния инфляционных процессов
на состояние национальной банковской системы 221

О. Струева

Автоматизированный анализ динамики и ранжирования
региона по уровню развития человеческого капитала..... 238

Е. Егорова

Направления регулирования занятости сельских жителей в ЛПХ... 266

Л. Алешин

Анализ воздействия объемов инвестиций в основной капитал
на динамику денежной массы и экономического роста России 284

Е. Дмитриева

Динамика показателей безработицы субъектов
Приволжского федерального округа 302

Д. Халилова

Исламские инвестиции: возможности и перспективы
для экономического развития в России..... 321

Е. Брежнева

Реализация дебиторской задолженности
как инструмент увеличения доходов местных бюджетов 337

Д. Хайбулина Кооперация и ее социальная ценность.....	355
Т. Клейменова Совершенствование механизма ценообразования в целях эффективного экономического хозяйствования предприятия общественного питания	372
Е. Хусаинова Гендерное неравенство в оплате труда населения России	389
Н. Аблова Обновление основных фондов как главный фактор модернизации экономики России (региональный аспект)	408
М. Ловчикова Философско-экономическая концепция хозяйствования С.Н. Булгакова и особенности социально-экономического развития России	426
XV Всероссийский конкурс научных работ аспирантов, научных сотрудников, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России	
Официальные результаты XV Всероссийского конкурса научных работ аспирантов, научных сотрудников, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России	444
Е. Кочетков Финансово-экономическая устойчивость организации: диагностика угрозы утраты на ранних стадиях как один из факторов экономического роста России (стоимостной аспект).....	447
Е. Тищенко Знаниевые кластеры и технологические платформы: сетевые драйверы регионального экономического роста	467
П. Макаров Применение концепции интеллектуального капитала в управлении стратегическим развитием региона	483

А. Пьянов

Совершенствование форм производственного
предпринимательства в аграрной сфере
региональной экономики..... 504

А. Сапожникова

Факторы пространственного размещения
русского крупного бизнеса..... 526

О. Григорьева

Инфраструктурные факторы устойчивого
развития экономики России 546

О. Ватутина

Обеспечение экономического роста страны
на основе повышения инвестиционной
привлекательности отраслей промышленности 567

А. Остапенко

Государственная финансовая поддержка развития
сельского хозяйства в Российской Федерации 586

К. Грасмик

Инвестиционные межбюджетные трансферты
как фактор модернизации экономики 604

М. Мошкевич

Управление инвестиционным потенциалом города..... 622

А. Дамбовская

Социальная политика организации – залог успешного
развития предприятия как ключевого звена экономики..... 640

**Условия представления научных статей
для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России 651**

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
XV ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА
НАУЧНЫХ РАБОТ УЧАЩИХСЯ
ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ШКОЛ, ЛИЦЕЕВ, ГИМНАЗИЙ И КОЛЛЕДЖЕЙ**

*«Экономический рост России»
2012 г.*

По решению жюри 1-е место не присуждено

2-е место

Нелли Шигапова,

Центр образования № 548 «Царицыно»?

г. Москва

Тема работы – «Нанотехнологии в жизни людей. (Анализ и пути решения проблемы восприимчивости к нанотехнологиям)»

Даниил Гайсин,

средняя общеобразовательная школа № 34,

г. Златоуст

Тема работы – «Российский рынок бензина: пора покупать велосипед?..»

3-е место

Карина Утяшева,

средняя общеобразовательная школа № 27,

г. Уфа

Тема работы – «Экономическая сущность и организация наличного денежного обращения на территории Российской Федерации»

Надежда Терехова,

гимназия № 3,

г. Оренбург

Тема работы – «Культура досуга как показатель экономического развития страны»

Анна Кожокина,

Лицей № 1533 (информационных технологий),

г. Москва

Тема работы – «Потенциал развития рекреационно-туристического комплекса Приморского края»

Поощрительная премия за оригинальность авторского подхода**Татьяна Ломакина,**

Лениногорский нефтяной техникум,

г. Лениногорск

Тема работы – «Экономические последствия коррупции»

Дмитрий Шугайкин,

Центр образования № 548 «Царицыно»,

г. Москва

Тема работы – «Семья. «Дорогие» дети. (Проблема содержания детей в российских семьях)»

Екатерина Романова,

Лицей № 1547,

г. Москва

Тема работы – «Повышение финансовой грамотности школьников как фактор экономического роста»

Мария Ильина,

Московская экономическая школа,

г. Москва

Тема работы – «Фармацевтика: насколько российские производители лекарств способны конкурировать с зарубежными игроками»

Мария Васильева,

лицей № 41,

г. Владивосток

Тема работы – «Кластерная политика в России. Транспортно-логистическая система Приморского края и стратегия его социально-экономического развития на период до 2025 года»

Оксана Сафонова,

гимназия № 3,

г. Оренбург

Тема работы – «Формирование туристических брендов как вектор экономического развития России»

НАНОТЕХНОЛОГИИ В ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ (АНАЛИЗ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ВОСПРИИМЧИВОСТИ К НАНОТЕХНОЛОГИЯМ)

NANOTECHNOLOGY IN HUMAN LIFE (THE ANALYSIS AND SOLUTIONS TO THE PROBLEM OF SUSCEPTIBILITY TO NANOTECHNOLOGY)

Н.Р. ШИГАПОВА,

учащаяся 10-го класса Центра образования «Царицыно», г. Москва

N.R. SHIGAROVA,

student in grade 10 class Education Center «Tsaritsino», Moscow

Аннотация

Восприимчивость к нанотехнологиям населения. Эта работа посвящена изучению проблемы выхода и распространения нанотехнологий на рынке и в жизни. Почему люди боятся вкладывать в производство продукции, основанной на нанотехнологиях? Ведь при грамотной рекламе можно получить большую прибыль. А готовы ли сами покупатели к внедрению нанотехнологий в их жизнь? Может быть, у них есть страхи? Или они просто скептически относятся к новым товарам, основанным на нанотехнологиях? А может быть, население слишком мало знает о применении нанотехнологий и их преимуществах? Отвечая на эти вопросы, я изучила несколько опросов и провела собственный. Актуальность данной работы подтверждается тем, что в результате изучения проблемы восприимчивости нанотехнологий населением можно найти пути более массового внедрения нанотехнологий в нашу жизнь. Это поможет стать России более экономически стабильной страной.

Abstract

Public perception of nanotechnology. This work concerns the problem of popularisation of nanotechnologies in terms of marketing and human life.

Why are people afraid to invest in production of products based on nanotechnology? After all, with a competent advertising, you can get more profit. And there are customers willing to implement nanotechnology in their lives? Maybe they have fears? Or do they just skeptical about the new product based on nanotechnology? Maybe people know too little about the application of nanotechnology and its benefits? Answering these questions, I have studied a few interviews, and held my own. The relevance of this work supported by the fact that as a result of studying the problem of human perception of nanotechnology, we can find ways to wider mass adoption of nanotechnology in our lives. This may help Russia to become more economically stable country.

Ключевые слова

1. Нанотехнологии
2. Опрос
3. Население
4. Восприимчивость
5. Неосведомленность
6. Готовность к чему
7. Спрос
8. Предложение
9. Венчурное финансирование

Keywords

1. Nanotechnology
2. Survey method
3. Population
4. Receptivity
5. Ignorance
6. Ready for anything
7. Demand
8. Supply
9. Venture financing

Введение

Еще в 2007 году Владимир Путин, будучи президентом России, в послании Федеральному собранию назвал нанотехнологии «наиболее приоритетным направлением развития науки и техники». По мнению Путина, для большинства россиян нанотехнологии сегодня – «некая абстракция вроде атомной энергии в 30-е годы».

6 октября 2009 года президент Дмитрий Медведев на открытии Международного форума по нанотехнологиям в Москве заявил, что все мы должны сделать так, чтобы нанотехнологии стали одной из мощнейших отраслей экономики. При этом президент особо отметил, что, «пока эта (государственная) поддержка (бизнеса) носит безалаберный характер, пока мы не смогли ухватить суть этой работы, надо наладить эту работу». Д. Медведев также подчеркнул, что Роснано до 2015 года на эти цели будет выделено 318 млрд рублей. Предложено Минобрнауки увеличить количество специальностей в связи с развитием потребности в квалифицированных кадрах для нанотехнологий, а также создать госзаказ на инновации и открыть «зеленый коридор» для экспорта высокотехнологичных товаров. 8 октября 2008 года было создано «Нанотехнологическое общество России», в задачи которого входит «просвещение российского общества в области нанотехнологий и формирование благоприятного общественного мнения в пользу нанотехнологического развития страны»¹.

Я выбрала тему «Восприимчивость к нано технологиям» не случайно. В настоящий момент в Российской Федерации государство уделяет много внимания этой сфере.

Те, кто создает продукцию с нанотехнологиями, не могут ее продвинуть, этим занимаются маркетологи и экономисты. Они помимо продвижения изучают характеристики и сферу применения нанотехнологий. Так что у них не меньше проблем и задач, чем у тех, кто их создает.

Я рассматриваю в этой работе проблему продвижения на рынок продукции с нанотехнологиями и проблему подготовки общества к восприятию и потреблению продукции с нанотехнологиями.

Целью моей работы является определение отношения населения к государственной политике, осведомленность о нанотехнологиях, возможные фобии населения и определение способов, путей их решения.

Я задаю следующие вопросы:

1. С какой целью вкладываются 318 млрд руб. в развитие именно нанотехнологий, а не в другие экономические отрасли?
2. Есть ли перспективы развития этой сферы в нашей стране?
3. Как относятся граждане к этой государственной политике?
4. Есть ли какие-либо фобии у граждан, связанные с нанотехнологиями?
5. В чем заключаются возможные пути решения?

В качестве **объекта** исследования рассматривается население России, в качестве **предмета** – восприимчивость населения РФ к нанотехнологиям.

¹ <http://ru.wikipedia.org/wiki>

Для достижения указанной цели в соответствии с объектом и предметом исследования мною были поставлены следующие **задачи**:

- дать характеристику нанотехнологиям;
- указать область применения нанотехнологий;
- дальнейшее развитие нанотехнологий в мире;
- перспективы развития нанотехнологий в России;
- проведение опроса с целью выявить:
 1. отношение к государственной политике по поводу нанотехнологий;
 2. осведомленность о нанотехнологиях;
 3. готовность покупать товары с нанотехнологиями.

Методы:

социальные опросы, анкетирование, анализ статистики.

I. Нанотехнологии в жизни людей

1. Определения и терминология

В первую очередь я задалась вопросом, что такое нанотехнологии. НАНОТЕХНОЛОГИИ – способы производства и применения искусственно созданных объектов нанометровых размеров (1 нанометр (нм) равен одной миллиардной доле метра)².

Вещества, созданные на основе нанотехнологий, называют наноматериалами. Невооруженным глазом человек способен увидеть предмет размером примерно 10 тыс. нм.

Было разработано много наноматериалов, такие, как: углеродные нанотрубки, графен, нанокристаллы, наноаккумуляторы.

Применение нанотехнологий

1. Электронные и электрические товары, средства связи: оптоволоконные кабели, спутниковая связь. Появление микрочипов, увеличение карты памяти, появление touch phone и планшетников.

2. Солнечные элементы, батареи: для производства данных электрических элементов очень широко используются нанотехнологии; переход на принципиально новый уровень технологий, а именно: снижение стоимости, сокращение веса и габаритов, позволит сделать переворот в различных отраслях производства, что, в свою очередь, даст возможность решить многие стоящие перед человечеством проблемы в таких глобальных сферах как: размеры, время зарядки, срок службы самих аккумуляторов (увеличение возможностей аккумуляторов), энергосбережение, использование солнечной и другой воспол-

² <http://www.politike.ru/dictionary/839/word/nanotechnology>

няемой энергии, охрана окружающей среды, экологические проблемы больших городов, освоение космического пространства.

3. Детали и покрытия легковых автомобилей: антикоррозионная краска, различные пленки, наносимые на поверхность лакокрасочного покрытия, снижают износ покрытия, создание малогабаритных аккумуляторов позволит развивать: электромобили и другие виды транспорта, погрузо-разгрузочную технику, скутеры, катера; смазки и присадки повышают ресурс деталей, позволяют сократить расходы на ремонт и повышают КПД машин.

4. Светодиоды высокой яркости: гирлянды, лампы, дюралайт, вывески. Развитие технологии светодиодов идет по двум направлениям: светодиоды на неорганических гетероструктурах (LED) и светодиоды на органических компонентах (OLED).

5. Ткани и одежда: термокуртки с технологией ClimaWare. Она может поддерживать внутри температуру от 20 до 40°C и весит 0,5 кг; нанотехнологичные пряжи, являющиеся основным компонентом термобелья для космонавтов, альпинистов, полярников, пилотов «Формулы-1», пожарных, спасателей.

6. Медицинские приборы: нанотехнологические сенсоры и анализаторы (lab on a chip), сканирующий микроскоп, имплантат для слуха, кардиостимуляторы.

7. Очистка воды: нанофильтры для воды; шунгитовая вода (шунгит – уникальный природный нанотехнологический материал, состоящий из природных фуллеренов).

8. Лекарственные соединения с улучшенной растворимостью: нанокапсулы. Для доставки лекарственных средств в нужное место организма могут быть использованы миниатюрные (~1 мк) капсулы с нанопорами. Уже испытываются подобные микрокапсулы для доставки и физиологически регулируемого выделения инсулина при диабете 1-го типа. Использование пор с размером порядка 6 нм позволяет защитить содержимое капсулы от воздействия иммунной системы организма. Это дает возможность помещать в капсулы инсулин-продуцирующие клетки животного, которые иначе были бы отторгнуты организмом.

9. Солнцезащитные средства: покрытия, наносимые на поверхность стекла, которые дают возможность в летний период времени ограничить проникновение инфракрасного излучения в помещение, а в зимний период времени препятствуют утечке тепла из помещения на улицу; различные покрытия стекол, предназначенных для транспортных средств, с целью снижения вредного воздействия на зрение водителей, машинистов, пилотов, ультрафиолетового излучения в контакт-

ных линзах, солнцезащитных очках, биноклях, фото- и видеотехнике, и многих других оптических приборах.

10. Средства личной гигиены: мыло и прочие моющие средства (погружаясь хвостами в каплю жира и обращаясь головой к воде, молекулы моющего средства делают жир «растворимым», образуя системы-капли, именуемые мицеллами, которые являются наночастицей).

11. Ортопедические и стоматологические средства: нанокерамика – материал для создания зубных протезов, различные биохимические препараты, используемые в процессе диагностики заболеваний и лечения в дальнейшем.

12. Противомикробные материалы: коллоидное серебро является безопасным и самым мощным для организма человека натуральным антисептиком, подавляющим более 700 видов болезнетворных микроорганизмов, среди которых стафилококки, стрептококки, бактерии дизентерии, брюшного тифа.

13. Спортивные товары: покрытия тканей для придания им водоотталкивающих свойств, односторонней проводимости тепла и пара, придание светоотражающих свойств, снижение воздействий высоких температур, противостояние открытому пламени, снижение трения спортивного инвентаря, производство различных высокопрочных снаряжений, снижение веса спортивного инвентаря. Как бы странно это ни звучало, создание велосипеда с использованием нанотехнологий делает его легким, прочным и красивым. Наверное, спортивные материалы – это та сфера применения, в которой работает много новаторов и энтузиастов, благодаря им нанотехнологии находят быстрое практическое применение и в короткие сроки внедряются в массовое производство, а с помощью СМИ имеют широкую пропаганду среди населения.

14. Аэрогелевая изоляция зданий и сооружений: большие конструкции, такие как: стадионы, аэропорты, мосты, мегамоллы, портовые сооружения, автомагистрали, скоростные железные дороги, требуют высокой прочности, долговечности и небольших затрат на содержание. Для этого применяется аэрогелевая изоляция, которая дает возможность работать в различных погодных условиях, это существенно сокращает сроки строительства.

К сожалению, эти удобства массово и быстро не появляются в жизни обычных людей. Это происходит от того, что инвесторы не готовы вкладывать в нанотехнологии, потому что неизвестно, сколько будут стоить исследования и окупятся ли они.

Один из крупнейших инвесторов нанотехнологий ОАО «РОСНАНО». На помощь ему приходят венчурные фонды. РОСНАНО, «Казына Ка-

питал Менеджмент» (Республика Казахстан), «ВТБ Капитал» и I2BF Holdings объявляют о подписании соглашения о намерениях по созданию российско-казахстанского фонда нанотехнологий. Кроме того, венчурным фондом РОСНАНО является «Наномет»³.

2. Дальнейшее развитие нанотехнологий в РФ

Государственная политика направлена на развитие нанотехнологии, для этого был создан государственный концерн «РОСНАНО». Открытое акционерное общество «РОСНАНО» создано в марте 2011 года путем реорганизации государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий».

ОАО «РОСНАНО» реализует государственную политику по развитию nanoиндустрии, выступая соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. 100% акций ОАО «РОСНАНО» находится в собственности государства.

Задачи государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» по созданию нанотехнологической инфраструктуры и реализации образовательных программ выполняются Фондом инфраструктурных и образовательных программ, также созданным в результате реорганизации госкорпорации⁴.

Кроме того, ведутся разработки технологического центра «Сколково», который будет создан по примеру Силконовой долины. Именно этот центр создаст условия, привлекательные для работы ведущих ученых, инженеров, конструкторов, программистов, менеджеров и финансистов. Результатом будут новые конкурентоспособные на мировом рынке технологии и фирмы. «Сколково» стимулирует и поддерживает различные направления в науке, в том числе ИТ, энергоэффективные технологии, биомедицинские технологии. «Сколково» будет стимулировать совместно с РОСНАНО разработку, производство и внедрение нанотехнологий⁵.

3. Восприимчивость к нанотехнологиям населения

В этой главе будут приведены три социальных опроса, которые смогут судить о восприимчивости населения к нанотехнологиям. В разных опросах затронуты разные аспекты восприимчивости к нанотехнологиям:

³ <http://www.rusnano.com/Post.aspx/Show/28295>

⁴ http://efferens.ru/company/nanotechnologies_rusnano/

⁵ <http://www.sk.ru/Model/AboutFund/Technopark.aspx>

- a) Осведомленность населения о нанотехнологиях.
- b) Готовность приобретать продукцию с нанотехнологиями.
- c) Страхи населения, связанные с нанотехнологиям.
- d) Надежды населения, связанные с нанотехнологиям.
- e) Изменят ли нанотехнологии жизнь к лучшему, по мнению населения?
- f) Верит ли население в развитие нанотехнологий в настоящем или это просто хороший рекламный ход, сбор денег под прикрытием вложения в развитие нанотехнологий (еще один способ хищения бюджета).
- g) Готовность инвестировать в нанотехнологии в настоящее время.

Опрос нанотехнологического общества «Нанометр»

Цель:

Узнать, насколько население готово к внедрению нанотехнологий в нашу жизнь и какие страхи и надежды возникают у него в связи с нанотехнологиями:

- думают ли люди, что нанотехнологии приведут к новым неизлечимым болезням;
- к появлению лекарств, которые вылечат людей от неизлечимых болезней;
- к появлению людей-«киборгов»;
- к исчезновению частной жизни;
- к революции в компьютерной технике;
- к решению энергетической проблемы;
- к загрязнению окружающей среды;
- к террористическому хаосу;
- к уничтожению человечества.

Результаты опроса «Нанометр» приведены в приложении 1.

Проанализировав результаты опроса, я сделала следующие выводы:

1. Около 88,3% думают, что появятся люди-«киборги». Из них 17,9% не хотят стать киборгами, скорее всего, они боятся, что внедрение инородного тела нарушит работу организма, что приведет к инвалидности или, возможно, к гибели. А 20,6% думают, что не хватит денег. В общем, люди верят, что развитие нанотехнологий **способствует появлению киборгов**. Но они не знают, что киборги *уже есть среди нас* – это люди, которые имеют имплантированные процессоры слуха, кардиостимуляторы, искусственные сосуды, зрачки, линзы и многое другое.

2. Около 92,6% людей считает, что лекарства, основанные на нанотехнологиях, вылечат людей с неизлечимыми болезнями. И небольшой процент не доверяет этому, считая это шарлатанством, уловкой или рекламным ходом. Надежда на появление таких лекарств велика, это связано с **человеческим фактором – всем хочется жить долго.**

3. Около 64% считают, что нанотехнологии станут причиной новых болезней, от которых даже не спасут нанолекарства. Это вполне обоснованно. Каждое внедрение вносит не только определенные преимущества, но и тяжелые последствия. Например, создание атомных электростанций способствует получению огромного количества электроэнергии, но имеет побочный эффект – проблема утилизации ядерного топлива. В настоящее время эта задача наукой не решена. Обеспечивать безопасную транспортировку, хранение ядерных отходов очень дорого, это вызывает недовольство жителей, и растут экологические протесты (существуют партии зеленых, которые имеют большую поддержку населения, особенно в Германии). Таким образом, решение данной задачи носит не **только технический, но и политический характер.** После аварии на атомной станции «Фукусима» в Японии Германия приняла решение о закрытии атомных электростанций.

4. Около 88,8% считают, что нанотехнологии приведут к существенному улучшению обороноспособности страны. Многие **технологии, связанные с техникой, используют для создания нового оружия, новой техники, улучшения связи и т.д.** Вполне возможно, что нанотехнологии помогут улучшить обороноспособность страны. Остальные не могут представить, как нанотехнологии могут способствовать этому. Это связано с **неосведомленностью населения** о нанотехнологиях либо **неверием** в то, что наука сделает большой прорыв в области нанотехнологий.

5. Около 81,7% считают, что желание укрепить обороноспособность путем использования нанотехнологий спровоцирует начало нового витка гонки вооружений. Это вполне вероятно.

Ведь был такой пример в истории человечества, связанный с появлением атомной бомбы. В результате этого – **холодная война** между США и СССР. Остальные скептически относятся к этому, возможно, **не верят в то**, что развитие нанотехнологий в настоящем может дойти до создания нового оружия и вызовет последующую гонку.

6. Около 53,5% считают возможным появление хаоса и войны, если новое вооружение на основе нанотехнологий попадет в руки террористов. Но есть надежда, что террористы не возьмут власть в свои руки, потому что множество государств и военных организаций делают все, чтобы не дать развиваться такому сценарию.

точки России. Но государственная политика в настоящий момент **старается исправить** это. Для этого она создала проекты «Сколково» и «РОСНАНО».

14. Около 74,7% считают, что с нанотехнологиями жить станет лучше, проще и веселее. С новыми возможностями жить действительно проще. **Сейчас жизнь без Интернета кажется нереальностью.** Ведь у него столько возможностей и удобств для обмена информацией. Но есть **и побочные эффекты**: люди сидят в Интернете гораздо больше, чем им реально нужно, вместо того чтобы использовать время на спорт, живое общение и прочее.

Экспресс-опрос: определение степени осведомленности и уровня потребления или использования нанопродуктов ИМ ГУУ и федерального интернет-портала «Нанотехнологии и наноматериалы» (приложение 2).

Из результата опроса видно, что мало кто использовал продукцию с применением нанотехнологии, за исключением техники и электрических товаров, и почти никто не рекомендует. Это говорит о плохой осведомленности людей о применении нанотехнологий в жизни. Это – очень странно, так как нанотехнологии достигли достаточно высокого уровня и применяются практически во всех областях нашей жизни.

Кроме того, более-менее прочные знания ограничиваются только одной отраслью – электронные и электрические товары (более 20%). Потому что производители электронных товаров, рекламируя очередную новинку, рассказывают о создании новых технологий для этой продукции. Занимаясь просвещением покупателей о пользе применения нанотехнологий в продукции, продавцы создают искусственный спрос, тем самым увеличивают его.

Мой собственный опрос

Цель: определить

- осведомленность о нанотехнологиях;
- желание приобретать продукцию с использованием нанотехнологий;
- готовность вкладывать средства в развитие нанотехнологий разных групп населения. Дифференциация проводится по возрастам и деятельности. Далее приложены сам опрос и ответы.

Выводы:

Люди до 18 лет мало осведомлены о нанотехнологиях, только 4 из 18 более или менее что-то знают о них. Что касается готовности приобретать продукцию с нанотехнологиями, то результат меня удивил:

11 из 18 скорее готовы, чем абсолютно уверены. Интересно, какой подросток не хочет себе iPhone или iPad? Получается, подростки не знают, что все микрочипы, карты памяти – нанотехнологии. Скорее, такая неуверенность связана с незнанием о применении нанотехнологий в быту. 12 из 18 подростков выразили свое желание инвестировать именно сейчас, а 5 решили, что можно подождать. Действительно, у нас есть другие отрасли, в которые стоит инвестировать средства больше.

Нужно вводить тему о нанотехнологиях и их применении в программу изучения физики школьного курса, чтобы подростки имели общее представление о них. Понимали, насколько это распространено в нашей жизни.

Люди до 25 осведомлены на 50/50. Кто-то хорошо знает, кто-то нет. Все сказали, что, скорее всего, будут покупать продукцию с нанотехнологиями. Опять неуверенность. **Нужно проводить рекламу с обучающим элементом в поддержку этой экономической области.** Конечно, это исходит не только от незнания, но и от финансовых средств тоже. Однако я почти уверена, что все имеют вещи с применением нанотехнологий: водонепроницаемая одежда, гаджеты, фильтры на кухню и прочее. Большинство высказали свою готовность инвестировать в нанотехнологии, но нашлись и такие, которые не видят в этом перспективы либо считают очередным способом хищения бюджета. Как ни печально, но в нашей стране действительно все обходится дороже. Например, строительство футбольного стадиона в Санкт-Петербурге стоит в 4 раза дороже, чем аналогичный в Европе. Поэтому нужно четко проконтролировать ход вложения финансов в эту область и ввести строгие санкции за невыполнение в срок, за кражи и прочие преступления и проступки.

1. Возраст	Процент
До 18	29,6
До 25	14,8
До 30	14,8
До 45	18,5
Старше 45	22,2
2. Род деятельности	
ученики, студенты	29,5
домохозяйки	2,2
пенсионеры	4,5
архитекторы	13,6
инженеры	4,5

предприниматели	11,3
менеджеры и бухгалтеры	13,6
преподаватели	4,5
Профессии, связанные с телекоммуникациями	6,8
Прочие профессии	20,4
3. Где их используют?	
солнечные батареи	18,7
водонепроницаемая ткань	14,9
корм для собак	5,0
пленки	12,4
мыло	6,6
краска против коррозии металла	10,8
iPad	16,2
фильтр для воды на кухню	11,2
производство шоколада	4,1
4. Являются ли нанотехнологии двигателем прогресса или это рекламный ход?	
да, являются	94,5
нет, это рекламный ход	5,5
5. Готовы покупать новую продукцию с нанотехнологиями?	
да	39,3
скорее, да	57,1
скорее, нет	3,6
6. Считаете ли вы сейчас нужным инвестировать в нанотехнологии?	
да	76,8
можно подождать	16,1
я не вижу в этом перспективы	1,8
нет	5,4
Всего опрошенных: 54	

Смотрите график в приложении 3.

Люди до 25 осведомлены на 50/50. Кто-то хорошо знает, кто-то нет. Все сказали, что, скорее всего, будут покупать продукции с нанотехнологиями. Опять неуверенность.

Люди до 30 осведомлены больше, чем до 25, тем не менее есть сомнения по поводу покупки продукции с нанотехнологиями. 1 из 30 опрошенных считает, что нанотехнологии являются очередным

рекламным ходом. Да, это оправдано, потому что развитие, введение новых продуктов с нанотехнологиями началось относительно недавно.

Люди до 45, как ни странно, оказались осведомлены больше всех. Вероятно, это связано с профессией предпринимателя, менеджера. Большинство изъявило готовность покупать продукцию с нанотехнологиями и желание инвестировать в эту отрасль сейчас. Поскольку эта категория населения знает больше остальных о нанотехнологиях, то она считает это прогрессивным направлением, а продукции с ней более технологичной и удобной.

Аналогично людям до 45 *люди старше 45* осведомлены и готовы покупать продукцию с нанотехнологиями и вкладывать в развитие этой отрасли.

Заключение

По итогам опросов и моих аналитических выводов я выяснила:

1. Осведомленность низка, особенно у населения до 30 лет.
2. Более-менее прочные знания о применении нанотехнологий только в области электроники.
3. Большинство не совсем готовы покупать продукцию с нанотехнологиями, это связано с:
 - ❖ неосведомленностью;
 - ❖ с небольшим бюджетом;
 - ❖ различными фобиями;
 - ❖ со специфичностью продукции (солнечные батареи).
4. Большинство боятся возникновения
 - ❖ очередной гонки вооружения;
 - ❖ болезни;
 - ❖ хаоса;
 - ❖ исчезновения частной жизни.
5. Большинство верят в то, что нанотехнологии решат ряд проблем:
 - ❖ энергетическую (появление альтернативных источников энергии);
 - ❖ медицинскую (появление новых лекарств, которые вылечат неизлечимые болезни);
 - ❖ технологически-информационную (очередная революция в компьютерных технологиях).
6. По результатам одного опроса население не особенно верит, что в России будет бум с появлением новых нанотехнологий, а по результатам другого население не очень готово покупать продукцию с нанотехнологиями, что подтверждает первый опрос. Однако большинство

готово вкладывать средства в инвестирование нанотехнологий. Несмотря на то, что большинство знает, что у нас очень коррупционная страна. Возможно, это связано с тем, что люди хотят изменить ситуацию в нашей стране, что подтверждает первый опрос, в котором более 70% считают, что с нанотехнологиями будет жить проще и веселее.

Государственная политика пытается уменьшить недоверие граждан, увеличить инвестирование в нанотехнологии, проконтролировать распределение бюджета, наладить сам процесс создания и внедрения нанотехнологий. Единственное, государство не проводит эффективную политику просвещения населения в области нанотехнологий.

Предложения:

- Ввести маркетинг школьникам, чтобы они понимали, что нанотехнологии и другие технологии нужно продвигать, потому что в конечном итоге это улучшит экономическую стабильность и даст развитие экономики в целом нашей страны.

- Делать социальную рекламу о нанотехнологиях.
- Больше освещать деятельность Сколково и РОСНАНО.
- Мероприятия среди школьников и студентов, связанные с нанотехнологиями, их созданием и продвижением.

- Проводить различные мероприятия, социально-экономические проекты, связанные с внедрением нанотехнологий:

1. «Осветим все уголки России дешевым светодиодным электричеством» (дороги, дальние населенные пункты, дворы в городах).

2. Сделать дешевыми солнечные батареи и сделать социальный проект «Солнечные батареи на крыше каждого дома».

3. «Сделаем города красивыми ночью для привлечения туристов и хорошего настроения населения».

4. «Каждому новорожденному легкие наноколяски из нанокарбона».

5. «Каждому человеку с ограниченными возможностями наноколяски с электромотором и аккумулятором с быстрой зарядкой».

У меня есть надежда, что в России новые нанотехнологии будут успешно развиваться, внедряться в обычную жизнь. Сами нанотехнологии станут важнейшей экономической отраслью нашей страны, которая будет приносить стабильный доход на уровне экспорта нефти и газа.

Библиографический список

1. <http://www.portalnano.ru>
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. <http://i-gorod.com>

- 4.<http://www.rusnano.com>
 5.<http://nanometr.ru>
 6.<http://freeonlinesurveys.com>
 7.<http://led22.ru>

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

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Опрос «Нанометра»⁷.

Вопросы	Ответ № 1	Ответ № 2	Ответ № 3	Ответ № 4
1. Будем ли мы все в будущем киборгами? Глаза с искусственными хрусталиками, кости из гидроксилapatита и нитинола, суставы из диоксида циркония, кожа из биополимеров, волосы из нановискеров... Все можно заменить и купить, вечная жизнь!	хочу жить дольше, хоть и киборгом (347) 49,8%	нет, хочу здоровеньким, как мать родила, умереть (125) 17,9%	все это бред (110) 15,8%	не хватит денег на запчасти (144) 20,6%
2. Нанотехнологии	да (347)	возможно	нет (23) 3,1%	такие ле-

⁷ <http://www.nanometer.ru/resshow.html?xid=11979868857600&linkdate=2007-12-18&type=opros&SHOWRES=1>

Вопросы	Ответ № 1	Ответ № 2	Ответ № 3	Ответ № 4
помогут создать новое поколение лекарств. Благодаря им появятся новые методы лечения. Многие «неизлечимые» болезни будут побеждены	47,7%	(326) 44,9%		карства уже продаются шарлатанами (31) 4,2%
3. Нанотехнологии станут причиной новых болезней, от которых не спасут даже новые «нанолечения»	•да (94) 12,9% •возможно (360) 49,4%	нет (101) 13,8%	мы и так уже пухнем от нанотехнологий (15) 2%	водка, сигареты и наркотики гораздо опаснее (158) 21,7%
4. На основе нанотехнологий будут созданы новые образцы вооружений, новые системы защиты, что в итоге улучшит существенным образом обороноспособность страны	да (322) 44,3%	возможно (214) 29,4%	нет (81) 11,1%	...а также приведет к созданию частных охранных предприятий (110) 15,1%
5. Желание укрепить обороноспособность путем использования нанотехнологий спровоцирует начало нового витка гонки вооружений	да (346) 51,7%	возможно (201) 30%	•нет (58) 8,6% •гонка вооружений будет только на бумаге (32) 4,7%	наш «папа всех бомб» победит все остальное! (31) 4,6%
6. Новое вооружение на основе нанотехнологий попадет в руки террористов, что приведет к хаосу и войне	да (85) 11,7%	Возможно (388) 53,5%	•нет (130) •17,9% террористы не смогут с ним обращаться (72) 9,9%	•такого оружия не создадут (22) 3% •такое оружие будет слишком маленьким

Вопросы	Ответ № 1	Ответ № 2	Ответ № 3	Ответ № 4
				(27) 3,7%
8. Разработка наносенсоров, нанодатчиков и прочих систем отображения и передачи информации в итоге поставит крест на неприкосновенности частной жизни	<ul style="list-style-type: none"> •да (209) 29% •возможно (222) 30,8% 	<ul style="list-style-type: none"> •нет (105) 14,5% 	<ul style="list-style-type: none"> •террористов будут мочить в туалете (42) 5,8% •все потеряют стыд (47) 6,5% 	<ul style="list-style-type: none"> •всех возьмут под тотальный контроль (95) 13,1%
9. Развитие индустрии производства наноматериалов приведет к еще более серьезному загрязнению окружающей среды	<ul style="list-style-type: none"> •да (92) 12,7% •возможно (217) 30,1% 	<ul style="list-style-type: none"> нет (303) 42% 	<ul style="list-style-type: none"> мы и не заметим нанотехнологического смога (78) 10,8% 	<ul style="list-style-type: none"> нас всех скоро заполнят ядовитые наночастицы (30) 4,1%
10. Нанотехнологии позволят решить энергетические проблемы, их внедрение позволит более эффективно использовать традиционные и откроет путь к новым источникам энергии	<ul style="list-style-type: none"> •да (344) 47,9% •возможно (233) 32,4% 	<ul style="list-style-type: none"> нет (41) 5,7% 	<ul style="list-style-type: none"> новых источников не существует (15) 2% 	<ul style="list-style-type: none"> путь закрыт нефтяными монополиями (85) 11,8%
11. Бойтесь ли вы «серой слизи» – саморазмножающихся нанороботов (интересно, а размножаются они как амёбы, или как люди?)	<ul style="list-style-type: none"> не сплю по ночам и просыпаюсь в холодном поту (35) 6,3% 	<ul style="list-style-type: none"> •немножко боюсь (108) 19,6% •пусть размножаются подальше от меня (68) 12,3% 	<ul style="list-style-type: none"> люблю маленьких роботов! (83) 15% •не боюсь (184) 33,3% 	<ul style="list-style-type: none"> ничего чудь выдумывать (239) 43,3%

Вопросы	Ответ № 1	Ответ № 2	Ответ № 3	Ответ № 4
12. Благодаря нанотехнологиям в России начнется экономический бум, а в каждом подъезде будут стоять вечные лампочки на квантовых точках...	•да (82) 11,3% •возможно (179) 24,8%	нет (107) 14.8%	не в России (273) 37.9%	не благодаря нанотехнологиям (79) 10,9%
13. С нанотехнологиями жить станет лучше, проще и веселее	да, конечно (265) 36,7%	возможно (275) 38%	нет, никогда, все мрачно (34) 4.7%	только с большого похмелья (148) 20,4%

Приложение 2

Опрос ИМ ГУУ⁸.

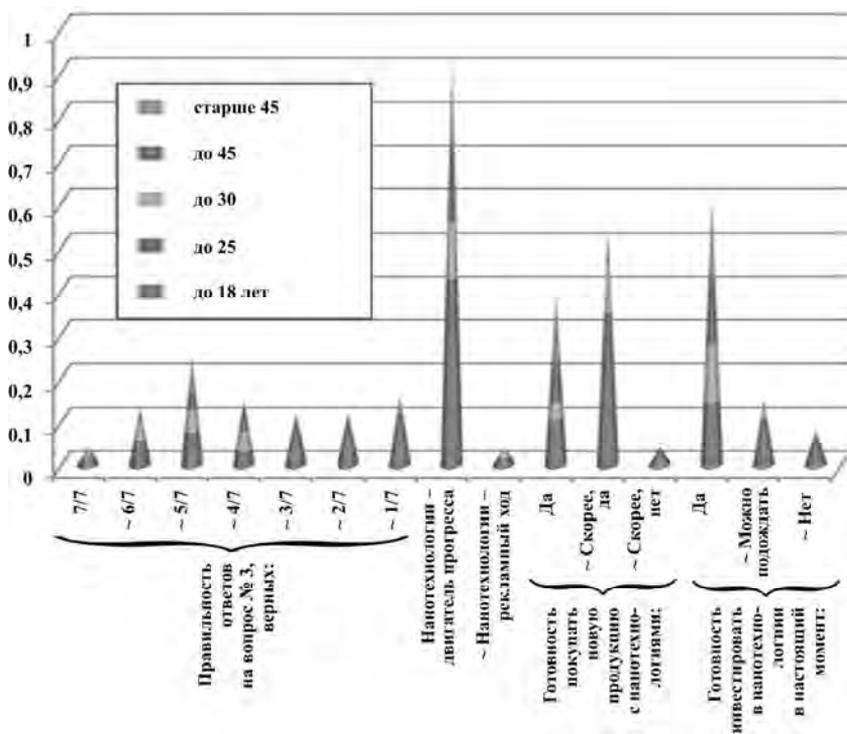
Группы нанопродуктов	Слышал	Знаю	Приобретал	Использовал	Рекомендую
Электронные и электрические товары	85%	49%	22%	18%	7%
Солнечные элементы, батареи	73%	39%	6%	5%	3%
Детали и покрытия легковых автомобилей	71%	35%	7%	6%	4%
Светодиоды высокой яркости	70%	42%	12%	10%	6%
Ткани и одежда	69%	37%	9%	8%	5%
Нанодатчики	65%	30%	4%	4%	3%
Нанокompозиты	63%	36%	8%	8%	6%
Медицинские приборы	61%	28%	3%	2%	2%

⁸ http://www.portalnano.ru/read/iInfrastructure/russia/nns/guu/questionnaire_2

Группы нанопродуктов	Слышал	Знаю	Приобретал	Использовал	Рекомендую
Очистка воды	61%	28%	9%	8%	5%
Фотография и оптика	61%	27%	5%	5%	1%
Лекарственные соединения с улучшенной растворимостью	60%	24%	4%	3%	1%
Бытовая химия	57%	27%	11%	8%	4%
Компактные, емкие топливные элементы	54%	24%	4%	3%	1%
Нанокатализаторы	53%	23%	5%	5%	5%
Солнцезащитные средства	51%	24%	7%	6%	1%
Средства личной гигиены	49%	25%	13%	10%	4%
Ортопедические и стоматологические средства	49%	19%	0%	0%	0%
Противомикробные материалы	47%	25%	11%	9%	5%
Спортивные товары	44%	21%	6%	5%	1%
Препараты омоложения	43%	16%	3%	1%	1%
Лекарства от рака	41%	17%	1%	1%	0%
Продукты питания и напитки	41%	15%	3%	1%	0%
Антиоксиданты	31%	11%	3%	3%	2%
Аэрогелевая изоляция зданий и сооружений	28%	14%	1%	1%	0%
Гормональная терапия	25%	8%	0%	0%	0%

Приложение 3

График. Результаты моего опроса



РОССИЙСКИЙ РЫНОК БЕНЗИНА: ПОРА ПОКУПАТЬ ВЕЛОСИПЕД?..

RUSSIAN PETROL MARKET: IS IT TIME TO BUY A BICYCLE?..

Д.Д. ГАЙСИН,

*учащийся 11-го класса средней общеобразовательной школы № 34,
г. Златоуст*

D.D. GAISYN,

student in grade 11 class secondary comprehensive school № 34, Zlatoust

Аннотация

Россия была и остается одной из ведущих мировых нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и нефтеэкспортирующих держав мира. Однако весь этот потенциал в основе своей есть результат экономического наследия СССР.

Приватизация и сосредоточение нефти и нефтепродуктов в руках олигархов аккумулирует прибыль в этих же руках при всевозрастающих ценах как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Несмотря на то, что природные ресурсы являются общенародным достоянием, простые потребители не имеют от этого никаких выгод, наоборот, олигархи и потакающее им государство заставляют их оплачивать все затраты отрасли и формировать доходы и государства и олигархов. При этом нещадная эксплуатация ресурсов и средств производства привела к таким проблемам, как:

1. Проблема в нефтеперерабатывающем секторе, то есть проблема с переработкой сырой нефти, отсутствие технологий, влияющих на качественную и высокорезультативную ее переработку, неудовлетворительное современное оснащение НПЗ.

2. Проблема, связанная с низкой заинтересованностью в разработке новых месторождений, снижение качества добытого сырья.

3. Монополизм на рынке нефти.

4. Плохой инвестиционный климат в отрасли.

Предложения, которые мы могли бы сформулировать, могут выглядеть так:

1. Разработать государственную программу развития отрасли с учетом баланса интересов как производителей, так и потребителей, памятуя о том, что главным, законным собственником природных ресурсов страны является народ, а не олигархи.

2. Усилить государственный контроль за добычей, переработкой и реализацией нефтепродуктов как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Ведь делают это, и успешно, Объединенные Арабские Эмираты, где под контролем государства каждый литр нефти, при этом рыночные отношения у них ну никак не страдают!

3. Федеральной антимонопольной службе дать право не «пощипывать мелочно» монополистов за их «невинные проделки», а вдвойне, тройне изымать у них сверхприбыли, получаемые за счет внутреннего рынка, в результате сговоров либо искусственного повышения цен на топливо.

4. Наше государство обязано преодолеть свою беспомощность и жестко заставить олигархов инвестировать в первую очередь собственные и привлеченные средства, в том числе средства государства, при необходимости, в развитие, в приумножение, а не в разграбление вверенного им национального богатства.

5. Государству было бы полезно, на наш взгляд, пересмотреть политику акцизов. Потребители, на которых в конечном счете ложится бремя акцизов, могли бы тратить сумму этого налога с большей пользой и для себя, и для государства.

6. Что касается ценообразования в данной сфере, то необходим комплекс мер, который бы жестко регулировал этот вопрос и не допускал никакого – ни сезонного, ни иного – повышения цен.

Лишь реализация этих и многих других рациональных мер по выводу нефтяной отрасли из затяжного кризиса позволит России обеспечить в значительной степени дальнейший экономический рост и благополучие своих граждан.

Существующее же положение дел, все растущие цены на бензин, упорно навевают мысль о необходимости... покупать велосипед!

Abstract

Russia is one of the leading states in the world which extract, refine and export oil. However, its potential in the oil sphere is mostly based on the economic legacy of the Soviet Union.

To begin with, due to privatization the oil market is now controlled by oligarchs who gain huge incomes, while oil prices are growing on domestic and international markets. Despite the fact that natural resources are in public possession, ordinary consumers do not get any profit, whereas oli-

garchs supported by the government make them pay all the oil sector costs. As a result, people have to contribute to the economic wealth of oligarchs. Moreover, unlimited exploitation of natural resources and means of production has led to the following problems:

1. The lack of the technologies and adequate facilities allowing an effective oil refining. Consequently, the quality of the oil products is going lower.
2. A low interest in the development of new fields.
3. The oil market is controlled by monopolies.
4. The poor investment climate in the oil sector.

Here are our proposals for changing a current situation:

A new governmental program covering the development of the oil sector should be imposed. One of the main goals of this program is to follow the interests of the both groups: consumers and producers. As noted above, natural resources in accordance with the law are in public possession.

The government should enforce its control in the oil sector as it is done in United Arab Emirates. This practice can bring a lot of financial and social benefits.

Imposing strict sanctions in case of monopolistic collusions will limit the excess profits of the national oil champions.

Our government is ought to overcome its incapacity and make oligarchs invest from their own funds in the economic development of the country in order to increase our national wealth.

It is necessary to revise the excise policy which is supposed to be a heavy financial burden for ordinary consumers who could spend their money in a more efficient way.

The oil market needs a new price-fixing mechanism to avoid groundless (including seasonal) increase in prices.

We suppose that these rational measures aimed at bailing the Russian oil sector out of a long-termed crisis will help Russia to accelerate an economic growth and increase the welfare of its citizens. If the situation remains unchanged, the only way out for people will be giving up the usage of motor vehicles and getting used to riding a bike.

Ключевые слова

1. Рынок нефти и нефтепродуктов
2. Нефтепереработка
3. Национализация
4. Либерализация
5. Ценообразование
6. Приватизация
7. Монополизм

8. Антимонопольная политика
9. Акцизы
10. Модернизация
11. Импорт
12. Экспорт

Keywords

1. Oil market
2. Oil refining
3. Nationalization
4. Liberalization
5. Price-fixing
6. Privatization
7. Monopolism
8. Antitrust policy
9. Excises
10. Modernization
11. Import
12. Export

Введение

Россия является одной из самых богатых стран по запасам энергетических ресурсов в мире: по запасам битуминозной нефти занимает 3-е место в мире, а по запасам нефти сланцевой 2-е, 1-е место в мире по разведанным запасам природного газа (32% мировых запасов газа), 1-е место в мире по добыче нефти, 3-е место в мире по запасам каменного угля (30% мировых запасов), 7-е место по мировым запасам нефти (18% мировых запасов). Однако очень странно, что цены на эти ресурсы растут очень быстрыми темпами. Поэтому вполне закономерно, что нас заинтересовали проблемы наших энергетических ресурсов в стране вообще и как потребителей в частности.

В России по состоянию на 1 января 2011 года зарегистрировано 41,4 млн транспортных средств. И их число с каждым годом увеличивается в «геометрической прогрессии». На конец 2011 года приходится 250 автомобилей на 1000 человек.

Главная цель нашей работы: исследовать рынок нефти и нефтепродуктов, роль производителей, государства и потребителя на этом рынке.

Задачи работы:

- Ознакомиться с историей становления и развития отрасли.
- Исследовать современное состояние, выявить проблемы и возможные перспективы развития нефтяной отрасли.

- Выявить причины роста цен на бензин.
- Сопоставить ценообразование в нефтяной отрасли с ценами в других странах.
- Исследовать роль и влияние государства на развитие и ценообразование в отрасли.
- Провести собственное исследование (социологическое) об отношении златоустовцев к этой проблеме.
- Разработать предложения по хотя бы частичному решению проблем, стоящих перед отраслью и потребителями.

Объектом исследования является нефтяная отрасль России. Предметом исследования – факторы, влияющие на ценообразование в отрасли.

Инструментарием исследования являются научные публикации и статьи, статистические материалы, публикации СМИ, результаты собственных социологических исследований.

Становление и развитие нефтяной отрасли

В России начало нефтяной промышленности заложил Петр I, поддерживая поиск нефтяных месторождений, утверждая привилегии для самовольного поиска и разработки руд и месторождений полезных ископаемых. Началом развития нефтяной промышленности в нашей стране принято считать 1700 год, когда Петр I провел административную реформу. В 1717 году учредил Берг-коллегию, которая ведала организацией поиска полезных ископаемых. Вкладывая силы и средства в изучение нефти, Петр I отмечал, что «сей минерал, если не нам, то нашим потомкам весьма полезен будет». Развитие отрасли происходило медленно. Лишь после грандиозного изобретения во второй половине XIX века, а именно в 1859 году Г.Д. Романовским парового двигателя для бурения скважин началась новая страница в истории по добыче нефти. На нефтяных промыслах Баку первые паровые машины появились в 1873 году, а через 10 лет почти повсеместно они заменили конную тягу. [12]

В начале XX века Россия занимала первое место в мире по добыче нефти, максимальное количество добытой нефти составляло в 1901 году 11,9 млн т. В 1913 году было добыто 10,3 млн т сырой нефти.

В России нефтяные монополии в основном зависели от иностранного капитала, они разрабатывали наиболее богатые нефтяные залежи.

Более 93% российской нефти добывалось в Баку. Первая мировая война обострила в России спрос на топливо, а транспортная и экономическая разруха создала серьезные трудности как со снабжением промыслов необходимыми материалами и оборудованием, так и со сбытом продукции.

С Октябрьским переворотом власть в Баку перешла в руки местного Совета.

22 мая 1918 года Бакинский СНК вопреки позиции Ленина издал декрет о национализации нефтяных недр. СНК ничего не оставалось, кроме как объявить 20 июня 1918 года о национализации нефтяной промышленности. После национализации нефтяной промышленности в России в июне 1918 года советское правительство приняло чрезвычайные меры по восстановлению нефтяной промышленности.

К 1928 году добыча нефти в СССР в основном была в старых нефтяных районах Азербайджана (Баку) и Северного Кавказа (Грозный, Майкоп). В годы первых пятилеток развернулись поиски нефти в других районах. Были введены и открыты в разработку нефтяные месторождения в Пермской области, Башкирской АССР, Куйбышевской области. Это обусловило создание первого крупнейшего района СССР «Второго Баку» (Волго-Уральская нефтегазоносная область).

В 1940 годы добыча нефти в СССР составляла 31,1 млн тонн.

В годы Великой Отечественной войны 1941–1945 годов добыча нефти сократилась из-за ущерба, нанесенного районам Северного Кавказа. В послевоенный период были введены в эксплуатацию и открыты новые крупнейшие месторождения нефти.

Последующий этап развития нефтяной промышленности в СССР связан с распространением системы разработки нефтяных месторождений с поддержанием пластового давления, которое наряду с открытием нефтяных месторождений позволило значительно увеличить добычу нефти с 37,9 млн т в 1950 году до 147 млн т в 1960 году.

Было проведено техническое перевооружение всей отрасли, что обеспечило рост производительности труда в 2 раза по сравнению с 1960 годом. Курс на опережение развития нефтяной промышленности и повышение ее роли в топливно-энергетическом балансе страны вывел СССР в 1961 году на 2-е место после США в мире по добыче нефти. Начиная с 1958 года прирост добычи нефти в СССР за каждые 5 лет составлял более 100 млн т. Только за период с 1961–1972 годов было добыто свыше 3 млрд т сырой нефти. Такой рост был обеспечен благодаря вводу новых крупных месторождений в эксплуатацию. Таких районов как: Западная Сибирь, морских районов Азербайджана, Западного Казахстана, Белоруссии, Оренбургской области и Удмуртской АССР.

Особо важное значение имело открытие уникального нефтегазового бассейна в Западной Сибири, с которым связано создание самого мощного нефтегазодобывающего района страны.

Развитие отрасли в 80–90-х годы

Нефтяная промышленность, как и вся экономика Советского Союза, развивалась крайне неравномерно. Первый кризис произошел в 1977–1978 годах, когда впервые был отмечен резкий спад нефтедобычи в Западной Сибири. В 1982 году Тюменская область впервые за свою историю не смогла выполнить годовой план по добыче нефти.

В значительной мере это явление объясняется слабостью политики в области геолого-разведочных и поисковых работ. Кризис был преодолен за счет еще большего наращивания эксплуатационного бурения и переклечения усилий всей страны на развитие Западной Сибири. Спад нефтедобычи продолжался до 1986 года.

Второй кризис был вызван неспособностью нефтяной промышленности повысить производительность и был усугублен несбалансированностью развития Западной Сибири. Он был преодолен за счет традиционных для советского периода «авральных» мер, прежде всего огромного притока капитала и рабочей силы. Повышенное внимание стало уделяться развитию социальной инфраструктуры в Сибири, ведению активных геолого-разведочных работ на севере Тюменской области за пределами Среднего Приобья, а также мерам по укреплению технической и сервисной базы отрасли. В результате этих усилий в 1986–1987 годах падение добычи было остановлено, а новый рекордный максимум нефтедобычи в 570 млн тонн был достигнут в 1987–1988 годах.

Современное состояние российской нефтяной промышленности во многом усугублено складывавшимся в течение десятилетий отношением бывшего советского руководства к этому ключевому сектору экономики. Традиционно считалось, что он имеет неограниченный потенциал для роста, является основным источником валютных поступлений и важным рычагом внешней политики.

В декабре 1985 года министр нефтяной промышленности Н. Мальцев направил письмо в ЦК КПСС и Совмин СССР, в котором он предупредил, что нереалистичные и неоправданные темпы нефтедобычи в скором будущем приведут к краху нефтяную промышленность страны. Однако руководство страны игнорировало эту информацию о состоянии дел отрасли. [6]

Постсоветское время в нефтяной промышленности современной России

К 1990 году изменившаяся политическая жизнь и экономические перемены привели к остановке строительства новых нефтепроводных магистралей. В конце 1991 года с политической карты мира исчезает СССР. Пятнадцать новых государств разделили между собой общее

имущество, в том числе и нефтепроводы. Единая нефтепроводная система осталась только в России. В некоторых странах – лишь часть магистральных нефтепроводов. Другие страны осуществляют транзит российской нефти. Происходит полная реорганизация нефтяной и газовой промышленности и в России.

Нефтегазовый комплекс представлен в газовой промышленности РАО «Газпром», а в нефтяной – такими нефтяными корпорациями, как «ЛУКойл», «ЮКОС», «СИДАНКО», «Роснефть» и др., образовавшись в ходе структурной перестройки нефтегазового комплекса, основными этапами которой явились 1987–1990 годы.

Развитие хозрасчета и самофинансирования на предприятиях нефтегазового комплекса привело к расширению хозяйственной самостоятельности предприятий, их непосредственному выходу на мировые рынки в качестве экспортеров энергоносителей.

1991–1994 годы – объединение предприятий в вертикально интегрированные структуры, их акционирование. Начало приватизации холдинговых нефтяных компаний. Создание инфраструктуры фондового рынка, зарождение финансово-промышленных групп и консорциумов для участия в международных проектах.

В 1992 году российская программа приватизации обеспечила особый режим разгосударствления нефтяной отрасли. Суть его в том, что контрольный пакет акций предприятия оставался в собственности государства на фиксированный срок.

В 1995 году начался второй этап приватизации предприятий, ключевым моментом которого было проведение залоговых аукционов. Государство дало возможность коммерческим банкам участвовать в кредитовании федеральных программ, предоставляя находящиеся в государственной собственности пакеты акций в качестве залога. По своей сути залоговый аукцион представлял собой переход контрольных пакетов акций компаний в управление банкам с перспективой их выкупа. Уже в конце 1996 года банки получили право выкупа находившихся в их управлении акций. Это создало перспективу превращения всех нефтяных компаний в частные структуры.

На этом этапе, этапе прихода финансистов в нефтегазодобывающую отрасль, вполне естественно, что снабжение отрасли стало одним из первоочередных вопросов. Как говорится, «никто не умеет считать деньги лучше, чем люди, эти деньги делающие». Наступило новое время, время, по которому живет весь мировой бизнес. Для третьего этапа реформирования структуры нефтегазового комплекса России более всего характерно перераспределение прав собственности на активы предприятий и компаний, которое усиливалось политическими факторами. [19]

Современные проблемы нефтяной отрасли

Структурные преобразования изменили в отрасли отношения собственности, но фактически не привели к ее качественным изменениям. На сегодняшний день в нефтяной отрасли России имеются серьезные проблемы, влияющие на «жизнь и развитие» отрасли в целом, решение которых зависит в первую очередь от внимания, уделяемого «сверху», то есть от мер, предпринимаемых верховным руководством страны. К ним мы относим следующие:

1. Проблема в нефтеперерабатывающем секторе, то есть проблема с переработкой сырой нефти, отсутствие технологий, влияющих на качественную и высокопроизводительную ее переработку, неудовлетворительное современное оснащение НПЗ.

2. Проблема, связанная с низкой заинтересованностью в разработке новых месторождений, снижение качества добытого сырья.

3. Монополизм на рынке нефти.

4. Плохой инвестиционный климат в отрасли.

Итак, рассмотрим **первую проблему**, связанную с нефтеперерабатывающими заводами нашей страны.

На территории Российской Федерации расположены 27 нефтеперерабатывающих заводов. Их совокупная мощность по первичной переработке нефти превышает 250 млн тонн. Однако они загружены далеко не полностью – менее чем на 80% (в среднем). Глубина также невысокая – 72%. Их средний возраст – около 60 лет. Дело в том, что в период существования СССР новые заводы строились в других республиках, и после распада Союза они оказались на территории других стран.

Из одной тонны нефти, которую мы перерабатываем на отечественных НПЗ, получается всего 150 литров бензина. Для сравнения: в США получают 430 литров.

Российским нефтеперерабатывающим заводам необходимы реконструкция, резкое увеличение мощностей вторичных процессов, повышающих глубину переработки нефти. Для заводов существуют планы реконструкции.

Ввод в эксплуатацию новых НПЗ позволит намного эффективнее производить горюче-смазочные материалы, бензин, солярку и др. [18]

Главными аспектами **второй проблемы** являются продолжающийся отбор наиболее рентабельных запасов и связанное с этим снижение качества сырьевой базы, что в перспективе приведет к преждевременному падению добычи и безвозвратным потерям сырья в недрах. Такой вывод содержится в опубликованном Министерством природных ресурсов РФ (Минприроды) государственном докладе «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2009 году.

По оценкам ведомства, сегодня в России осталось не более 30% запасов нефти, которая «течет»; остальные 70% – это запасы очень тяжелой и вязкой, трудноизвлекаемой нефти. В добыче соотношение обратное: на легкую нефть приходится около 70% добычи нефти, а на тяжелую – около 30%, что влечет за собой нарастание доли трудноизвлекаемой нефти в структуре запасов. Для большинства российских нефтяных компаний актуальна и проблема роста обводненности месторождений, отмечают в Минприроды. В 2009 году средняя обводненность продукции при добыче нефти в целом по России достигла 84,8%. За последние пять лет она росла в среднем на 0,75% в год. «То есть, добывая 500 млн т нефти, российские компании извлекают из недр 3,3 млрд т жидкости, что помимо экономических создает и огромные экологические проблемы в старых промысловых районах». [10]

Монополизм на рынке нефти – причина «сговоров» о высоких ценах

В России рынок нефтепродуктов монополизирован: здесь действуют пара десятков нефтеперерабатывающих заводов и несколько основных игроков, занимающихся реализацией топлива в розницу. Правда, в последнее время активизировалась Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Осенью (2008 года) она признала, что «Роснефть», «ЛУКойл», «Газпром нефть» и ТНК-ВР летом текущего года установили монопольно высокие цены на бензин, дизельное топливо, авиационный керосин и мазут. ФАС наложила штраф на «заговорщиков» – по 1 млрд руб. на каждого. Испугаются ли нефтяники столь жестких санкций и снизят ли цены на бензин – покажет время. И время показало: ничуть не испугались.

Отвечая на мучающий тысячи наших сограждан парадоксальный вопрос, почему все-таки в России, являющейся одним из мировых лидеров по добыче и экспорту нефти, бензин стоит дороже, чем в странах, которые эту нефть закупают, министр Шафраник сообщил, что «несмотря на большую работу со стороны правительства, в сфере нефтедобычи и нефтепереработки остается еще ряд непринятых мер, позволяющих снизить стоимость бензина». Речь здесь идет о том, что налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в России жестко привязан к мировым ценам на нефть и каждые два месяца пересматривается в сторону повышения. В результате в Америке, например, налоговая составляющая не превышает 20%, а в России составляет 50%. Поэтому снижение цен на бензин невозможно без изменения в налоговой системе страны. Иначе жесткая привязка к мировому рынку и впредь

будет постоянно опустошать кошельки граждан. В 30% Шафраник учитывает в цене на бензин зависимость от внешних факторов. А это и рост мировых цен на нефть, и перипетии, как выразился Шафраник, с «несчастливым долларом», но главное – растущий уровень потребления энергоресурсов в мире в целом. Комментируя опубликованный накануне прогноз Международного энергетического агентства (МЭА), согласно которому в этом году потребление нефти будет выше запланированного уровня, Шафраник заметил, что это тоже скажется как фактор влияния на рост цен на бензин внутри России. [14]

Правительство РФ 26 августа 2011 года приняло долгожданное постановление, вносящее изменения в схему расчета пошлин на экспорт сырой нефти, светлых и темных нефтепродуктов. Новая схема получила название 60–66–90 (нефть, нефтепродукты, бензин). Постановление вступило в силу 1 октября 2011 года.

В итоге экспорт светлых и темных нефтепродуктов будет облагаться одинаковыми пошлинами. Цифра «90», появившаяся в схеме расчета пошлин относительно недавно, означает ставку пошлины на экспорт бензина. Ранее предполагалось облагать экспорт бензина стандартной пошлиной, предусмотренной для светлых нефтепродуктов, но после «бензинового кризиса», разразившегося весной 2011 года, для бензина была установлена повышенная ставка на уровне 90% от пошлины на сырую нефть. Эта мера снижает рентабельность экспорта бензина и способствует насыщению внутреннего рынка. [21]

Но есть и сугубо отечественная проблема: в России цены на бензин растут вместе с ростом мировой нефтяной конъюнктуры и не снижаются (в лучшем случае стоят), когда нефть падает. Этот парадокс уже довольно давно привлек внимание Федеральной антимонопольной службы (ФАС). А последние подорожания вызвали даже гнев главы ФАС Игоря Артемьева: «Розничные цены на бензин в России завышены на 15–20%. Если взять мировые цены и соответствующим образом вычислить цены внутреннего рынка, то получается, что на внутреннем рынке эта цена выше на 15–20%». Для обуздания цен ФАС предложила новую методику расчетов справедливой (рыночной) цены. По мнению ФАС, стоимость бензина на внутреннем рынке должна быть привязана к цене барреля нефти на рынке мировом. И колебаться исключительно вместе с ней. Нарушителям грозят штрафы. Кроме того, ФАС не нравится ситуация, когда в отдельных регионах до 70% АЗС принадлежат одной компании. Предлагается разукрупнить региональные монополии административными мерами.

Как сообщил И. Артемьев, за превышение цен на рынке нефтепродуктов ФАС был возбужден ряд уголовных дел. «При этом действует

этот механизм только в одном направлении: если идет снижение на мировом рынке, то в России цены не снижаются», – пояснил он.

Действительно, нефть на мировом рынке с начала февраля резко растет: за неполных три месяца цены взлетели с уровня 70 долларов до 87 за баррель, то есть на 23%. В мире ведь тоже сельскохозяйственный сезон. Плюс спекуляции нефтяными фьючерсами.

Можно и нужно ругать нефтяников за монопольный сговор и неоправданное завышение цен. К сожалению, это уже становится привычным. Даже когда ФАС назначает драконовские штрафы, розничные цены на бензин продолжают ползти вверх. Видимо, к завышению цен нефтяников подталкивает не только жадность и монопольный эгоизм. Их не нужно сбрасывать со счетов, и меры ФАС можно только приветствовать. Но опыт показывает, что только штрафами или вызовами «на ковер» к Путину рост цен на топливо сдержать не удастся. Значит, причина глубже.

Многие эксперты полагают, что она в слове ВИНК, то есть «вертикально интегрированная нефтяная компания». ВИНКи были созданы во время приватизации нефтяной отрасли в 90-х. Идея была в том, чтобы богатые нефтедобывающие компании взяли на баланс бедные и нуждающиеся в модернизации нефтеперерабатывающие заводы. На валютную выручку, аккумулируемую добывающими компаниями, предполагалось закупить оборудование для модернизации и реконструкции заводов, поставляющих бензин на внутренний рынок.

Сегодня можно констатировать, что благородная идея с треском провалилась. За 18 лет модернизировано... 2 завода. И о стандартах «Евро-2», о массовом производстве бензина «Евро-3» и тем более «Евро-4» в России речи пока не идет. Еще более показателен тот факт, что за 18 лет в России не построено ни одного нового крупного нефтеперерабатывающего завода.

Нельзя ожидать, что бензин, произведенный на устаревшем оборудовании, будет дешев. Даже если руководство всех нефтедобывающих компаний в одночасье станет кристально честным и перестанет монопольно завышать цены. Радикально ситуация изменится, когда в России будет построен (или модернизирован) первый нефтеперерабатывающий завод, у которого основным бизнесом будет внутренний рынок. К сожалению, пока этот проект выглядит фантастикой. Потому что, если этот завод не будет связан с ВИНками, те же ВИНКи, разумеется, попытаются придушить конкурента. Для этого им достаточно просто не поставлять новичку нефть, на добычу которой в России, как ни крути, существует олигополия (а значит, возможность сговора) из пяти крупных компаний.

С другой стороны, бесконечно завышать цены на бензин тоже нельзя. Уже сейчас цена за литр в Москве выше, чем в Нью-Йорке. Если бензин в Россию вдруг станет выгодно импортировать, дерзкий новичок на рынке может и появиться. Или не новичок: кто-то из ВИНКов также может обратить внимание на выгодность нефтепереработки и реализовать наконец идею своих создателей.

Возможно, экономике необходимо пройти через «бензиновый шок», чтобы разрушить искусственно созданную монополию на нефтепереработку. Либо ее придется разрушать административными мерами, насильно разукрупняя ВИНКи в стиле антитрестовского законодательства. И то, и другое – весьма болезненно для населения и других потребителей ГСМ. Судя по последним заявлениям ФАС, ко второму пути российские власти не готовы и постепенно ведут отрасль по первому пути. И этот процесс, похоже, растянется на века, ведь нефтяники не пожалеют денег на влиятельных лоббистов, которые всегда найдут «нужные и правильные» доводы для правительства. [15]

Из чего складывается стоимость бензина?

«Вопрос о том, сколько будет стоить в ближайшее время бензин, сегодня волнует не только автомобилистов, но и «безлошадных» граждан, – рассуждает Татьяна Вареничева. – И это неудивительно. С ценой на бензин накрепко связана стоимость продуктов питания, товаров и услуг. Стоит ей подняться хотя бы на копейку, как все остальное автоматически подскакивает на 5 копеек. В последнее время у россиян нет причин для радости: стоимость «горючки» растет как на дрожжах, хотя для этого, казалось бы, совершенно нет никакого повода. Впрочем, при желании аргументы всегда можно найти. Например, сослаться на рост мировых цен на нефть, на повышение цены на металл и трубы или на конфликт на Ближнем Востоке. Все это, конечно, очень важные вещи, но речь-то идет о нашей, российской нефти и о наших внутренних ценах. Зачем им гнаться за мировыми и какое отношение они имеют к конфликту на Ближнем Востоке? Думается, что все это – только лишний повод успокоить общественное мнение, чтобы народ паче чаяния не выплеснул свой гнев на сильных мира сего. Потихоньку, исподволь наших граждан готовят к тому, что цена на самый ходовой 92-й бензин сравняется с европейской, а там она, как известно, равна почти тридцати целковым. Кто-нибудь уверен, что на этом уровне цены застынут? Но, может быть, необходимость такого роста и в самом деле налицо?

Чтобы ответить на этот вопрос, посмотрим, из чего складывается стоимость бензина. В нее включены: налог на добычу полезных иско-

паемых – 17%, акцизы – 13, налог на прибыль – 7, затраты на добычу и приобретение нефти – 15, транспортировку – 3, коммерческие расходы – 10%. Кроме того, в цену бензина закладываются доходы сервисных и транспортных компаний, тарифы естественных монополий.

Для получения еще более наглядной картины превратим проценты в рубли. В начале своего пути по ценовой лестнице литр бензина был семью литрами сырой нефти. На выходе из скважины, например, в Западной Сибири они стоят примерно 4 рубля. Прокачка по трубе до Московского НПЗ – еще столько же. Теперь будущий литр стоит уже 8 рублей. Переработка 7 литров нефти в бензин обойдется в 5 рублей, это уже 13. Готовое топливо заливают в бензовоз – на выезде с завода оно стоит уже 15 рублей. И, наконец, на выходе из заправочного пистолета – окончательная цена, которую платит потребитель: 20 рублей за литр. Это средний показатель по стране. В разницу – 5 рублей – укладываются транспорт, налоги, содержание бензоколонок и собственно доходы нефтяников и продавцов. Примерно 11 рублей из этих 20 забирает себе государство: налоговая составляющая в конечной цене топлива сегодня равняется 56,5 процента. Вывод просматривается однозначный: чем выше цены на бензин, тем выгоднее государству. Именно ему принадлежит главная роль в формировании цен на бензин, а основным инструментом является налоговое регулирование. Вопрос о том, готово ли сегодня государство снижать налоги, а значит, цены на бензин, звучит по меньшей мере риторически. Скорее всего, оно на это не пойдет, ведь казна недополучит кучу денег». [5]

Это мнение подтверждается конкретными действиями правительства. По свидетельству А. Цыганкова (29 июля 2010 года): Правительство увеличит акциз на бензин, при этом сохранится и транспортный налог. Принципиальное решение принято на совещании у Владимира Путина. Со дня на день правительство утвердит его официально. Бензин подорожает. Дополнительные доходы пойдут в воссоздаваемый Дорожный фонд, из которого чиновники обещают финансировать строительство новых дорог. Так ли все будет? Акциз на бензин будут повышать постепенно – по рублю три ближайших года. Формально это неприятность только для нефтяников.

– Но не стоит питать иллюзий: повышение акциза на рубль обернется повышением стоимости литра бензина на автозаправках примерно на 1 рубль 30 копеек, – уверен Сергей Канаев из Федерации автомобилистов России.

Деньги собираются вроде бы на благое дело – на ремонт старых и строительство новых дорог. Сейчас с этим проблемы. На содержание

дорог в следующем году нужно 193,5 млрд рублей, а Минфин дает только 56,8 млрд руб. [11]

«Что касается обратного процесса, – считает Т. Вареничева, то чиновники рады бы еще поднять налоги, да выше некуда. Иначе цены на бензин будут вообще запредельными. А поскольку Правительство регулярно проводит всякого рода опросы, изучая настроения в народе, оно прекрасно знает, во что могут вылиться подобные «эксперименты». Так, по данным одного из таких опросов, большинство россиян (55% респондентов) обвиняет в росте цен на бензин именно Правительство. Возлагать вину на нефтяников склонны только 29%. И только 5–6% винят в дороговизне топлива оптовых торговцев или владельцев АЗС. Очевидно, чтобы обелить себя». [5]

Татьяна Вареничева описывала ситуацию на рынке бензина почти 6 лет назад. Что и как изменилось в последние годы, рассказал 29 сентября 2011 года сенаторам на «правительственном часе» глава ФАС Игорь Артемьев.

По его словам, ситуация остается напряженной. «Причины по-прежнему всем известны – монополизм крупнейших компаний, высокие цены на нефтепродукты плюс недостатки регулирования после кризиса. Тем не менее после введения экспортных пошлин и принятия двух пакетов антимонопольного регулирования крупные игроки перестали говорить о притягивании российских цен на бензин к европейским. Усилия ФАС также сыграли свою роль. «Каждую неделю наши сотрудники выходят на заправки и оптовые рынки, это позволило сформулировать обвинение всех крупнейших компаний в 2008, 2009 и 2010 годах, – рассказал Артемьев. – Было возбуждено три общенациональных дела. В 2011 году уже расследуется 79 дел против нефтяных компаний. Этот прессинг заставил компании снижать цены». В результате компании-нарушители были оштрафованы в общей сумме на 18 млрд рублей. С одной стороны, эти санкции беспрецедентны, но, по мнению Артемьева, «если сравнивать с прибылью и получаемыми дивидендами, это скорее жалищий укус».

Глава ФАС также рассказал про «обман пятнадцатилетия»: «Мы столкнулись с масштабной мистификацией – 15 лет нефтяные компании писали отчеты о модернизации – все это оказалось пустым звуком, – сообщил Игорь Артемьев. – Лишь «Газпром нефть» и «ЛУКОЙЛ» построили небольшие заводы».

Также глава ФАС рассказал о новых законодательных инициативах, которые позволят сделать более прозрачным ценообразование на топливо: «Внесли в правительство законопроект об обороте нефтепродуктов, который закрепляет обратный отчет от мировых цен и вводит

механизм обязательных биржевых контрактов с принципами и критериями признания справедливой цены... Еще один законопроект о ценообразовании – ограничения в рознице. 5 лет говорим о том, что одна компания не должна иметь больше трети заправок в регионах».

Также глава антимонопольного ведомства сообщил, что цены на бензин будут расти на 1–2 рубля ежегодно. Это связано с повышением акцизов на нефтепродукты.

Красноярский сенатор Вячеслав Новиков поинтересовался, что мешает организовать биржевую торговлю нефтепродуктами. Артемьев ответил, что нефтяные компании вообще не хотели это рассматривать: – «Это препятствует им уклоняться от налогов, потому что реальные цены сразу будут транслироваться в налоговую политику государства». Сейчас, когда из руководства биржей убраны лоббисты нефтяных компаний, глава ФАС рассчитывает на сдвиги в этом вопросе.

Московский сенатор Зинаида Драгункина поинтересовалась, как глава ФАС относится к массовым акциям протеста против повышения цен на бензин. Игорь Артемьев сообщил, что относится с почтением и вообще возлагает очень большие надежды на содействие гражданского общества. «Мы готовы идти в суде вместе с общественными обвинителями... Мы надеемся, что именно такой народный фронт заставит монополистов считаться с людьми». [9]

Таким образом, на наш взгляд, в последние годы ситуация на рынке бензина мало чем изменилась, а скорее даже обострилась, т.к. меры стабилизации этого рынка со стороны правительства не были достаточно эффективными.

Модернизация без инвестиций... или ее отсутствие

А настоящая проблема нефтегазовой отрасли – избыточность регулирующих функций и контроля со стороны государства, плохой инвестиционный климат. Все это привело к тому, что некоторые статистические показатели отрасли находятся, что называется, ниже всякой критики. С авторами этого тезиса мы согласны лишь в отношении инвестиционного климата и статистических результатов. Что касается избыточных функций государства, то с этим можно поспорить, они, скорее, по нашему мнению, недостаточны.

Доля России в мировом объеме нефтепереработки всего 6,3%, при этом глубина переработки нефти у нас тоже невелика: 71%, в США – 85–95%, а «выход» автобензинов у нас 18%, в США же – 45%.

Как результат – по уровню потребления продукции нефтегазохимии мы отстаем даже от развивающихся стран – таких как Китай, Южная Корея, Индия.

Как отметил директор Института геологии нефти и газа Алексей Конторович, нам жизненно необходимо увеличение глубины переработки, эффективное использование попутного газа и развитие нефтехимии на базе продуктов переработки жирного, свободного и попутного газа. Модернизация необходима, и более того: она уже назрела настолько, что через несколько лет процесс устаревания технологий в целом по отрасли может быть полностью упущен из-под контроля. К 2017–2018 годам мы можем потерять 70–80 миллионов тонн добываемой нефти ежегодно по причине истощения месторождений, на которых эту нефть добывать, что называется, легко и не так затратно. А вот нефтепереработку, например, надо модернизировать по естественным причинам – идет рост потребления высокооктанового бензина. Надо развивать биржевую торговлю всеми видами нефтепродуктов.

По мнению советника Института современного развития Никиты Масленникова, ситуация на стратегическую перспективу становится очень непростой. Согласно инвестпрогнозам, если ситуация в отрасли не изменится, то в 2012–2014 годах мы будем терять около трети вклада экспорта в ВВП. В полный рост, предупредил он, возникает необходимость замещения, нужны новые рынки и новые предложения на этих рынках.

При этом удвоение ВВП, основанное на существующей сейчас экспортно-сырьевой модели экономики, возможно только через 35 лет. Четверть века на этот процесс отводится при инновационном варианте. А самый быстрый рост ВВП, считает руководитель Института проблем нефти и газа РАН Анатолий Дмитриевский, возможен при ресурсно-инновационном варианте. Двукратный рост может быть достигнут за 10–12 лет. Однако запустить модернизацию без участия государства невозможно. [4]

Сейчас российские нефтяные компании достаточно конкурентны. Однако, прогнозируют аналитики, вполне вероятно нарушение равновесия рынка в связи с вводом новых месторождений Ливии и Алжира, а также Прикаспия. Значительное влияние может оказать ситуация в Ираке и Иране.

Себестоимость добычи нефти на Ближнем Востоке и в Ливии составляет 2–6 долларов, которая доставляется океанскими танкерами. В России себестоимость добычи нефти оценивается в 6–14 долларов за баррель, с новых месторождений – 22–24 доллара. Средняя дальность транспорта российской нефти по нефтепроводам превышает 3000 км. Часть поставок производится на малотоннажных судах и железнодорожном транспорте. Для поддержания нефтяного экспорта в ближайшие 10–15 лет нашей стране потребуются до 55–60 млрд долларов прямых инвестиций. [22]

Мнение златоустовских потребителей

Как бы ни развивалась отрасль производства нефтепродуктов, какие бы проблемы ни решала, смысл ее существования – потребитель. Для нас ближе всего потребитель наш, местный, который общается с отраслью через сеть автозаправочных станций (АЗС).

На сегодняшний день в Златоусте насчитывается более 30 автозаправочных станций. Старожилы прекрасно помнят, когда в 80–90-е годы, теперь уже прошлого века, в городе с населением более 200 тыс. человек имелись всего 3–4 общедоступные, не считая внутризаводских, заправки, к которым тянулись огромные очереди машин с недовольными водителями. Сегодня создается впечатление, что автозаправки в условиях конкуренции, гоняются за водителями, предлагая им чуть более выгодные цены. Это – плюс.

Все златоустовские АЗС относятся к различным нефтяным компаниям:

ЛукойлУрал-Нефтепродукт, Терминал 2000 ООО ГАЗС, Формула АЗС, Уралавтогаз ООО АГНКС, Max&Den АЗС, Новатек ООО АЗС, Энерго-Сфера ООО АЗС, Энергия АЗС, Салават, Башнефть, Газпром нефть и др.

Средняя цена на бензин в городе в январе 2012 года составила: АИ-92 – 25, 63 руб., АИ-95 – 27,71 руб., ДТ – 28,27 руб. за литр. Причем бензин первых двух марок дешевле, чем по России, соответственно на 1,5% и на 3,0%.

В ходе проведенных нами социологических исследований опрошено более 60 респондентов. Нам было интересно выявить, какой бензин и на каких АЗС пользуется в городе наибольшим спросом. 39% опрошенных предпочли бензин марки АИ-92, а 23% – марки АИ-95. Это объясняется, на наш взгляд, тем, что в городе имеется довольно большое количество импортных легковых автомобилей. Автовладельцы покупают АИ-92, так как он дешевле АИ-95, хотя по своим техническим характеристикам чуть уступает АИ-95, но все же соответствует требованиям эксплуатации автомобилей, в т. ч. иномарок.

Нас интересовало, существуют ли предпочтения, привычки пользования одними и теми же АЗС и чем это мотивировано. 35% опрошенных нами автомобилистов назвали АЗС компании «ЛУКОЙЛ». Почти одно количество респондентов (22–20% соответственно) пользуются автозаправками компаний «Башнефть» и «Газпром нефть». Эти предпочтения объясняются достаточно высоким качеством бензина у этих компаний, которые активно рекламируют свою продукцию, являются крупными игроками на рынке нефтепродуктов и следят за своей репутацией.

Мы, конечно, не рассчитывали, что наши респонденты хорошо владеют информацией о том, где производится покупаемый ими бензин.

Результаты опроса тем не менее нас поразили тем, что абсолютному большинству (95%) безразлично, кто и где их бензин произвел. Лишь 5% опрошенных в курсе того, где произведен купленный ими бензин. Впрочем, возможно, что такое положение вещей является вполне нормальным?!

Наши респонденты не остались равнодушными к проблемам качества и экологичности бензинов, в большинстве своем затронувших эти проблемы при ответах на вопросы нашей анкеты.

Мы были уверены в том, что абсолютное число респондентов будут не согласны с текущими ценами на бензин. Однако результаты нас, пожалуй, удивили: 94% были среди недовольных и лишь 6% опрошенных цены устраивают. Видимо, эту категорию уровень цен устраивает в силу их достаточно высоких доходов. Мы предполагаем, что к недовольным можно отнести представителей среднего класса, тех, кто предпочитает и в достатке тратиться экономно.

Вопрос «Когда цена бензина была для вашего бюджета наиболее приемлемой?» подразумевал выяснение не только периода времени, но оптимальную цену на бензин сегодня. Выяснилось, что наиболее приемлемой стоимостью бензина был период 2–3 года назад. Об этом сказали 62% опрошенных. Для 24% – цена бензина была приемлема и год назад. Оптимальной сегодня респонденты назвали цену бензина в пределах 15–18 рублей за литр. [Приложение 1]

Мы поддерживаем оценку наших респондентов в этом вопросе, потому что знаем примеры, когда в нефтедобывающих странах государство проводит политику ценового протекционизма в отношении своих граждан, точнее, автовладельцев, сдерживая либо дотируя цены на столь важный продукт, поддерживая, таким образом, социальное спокойствие и благополучие граждан в своих странах.

Цены на бензин в разных странах

Немецкая компания GTZ в ноябре 2008 года провела исследование с целью выяснить, сколько стоит бензин в различных странах мира. Хотя исследованию уже 4 года, но общая картина сохранилась и по сей день, что для нас принципиально важно.

Оказалось, что самый дешевый бензин продают в Туркменистане. В этой бывшей советской республике один литр топлива стоит всего 2 цента, или 50 копеек, в пересчете на российские деньги.

Довольно просто живется автомобилистам в Венесуэле (3 цента за 1 литр), Иране (9 центов), Ливии (13 центов) и Саудовской Аравии (16 центов за 1 литр бензина). Во многом такие «сладкие» цены объясняются серьезными дотациями правительства на топливо, а также тем, что эти страны сами добывают нефть.

Ну а самый дорогой бензин в мире продают в африканской стране Эритрея, где один литр топлива обходится в 1,9 доллара (почти 50 руб.). Недешевый бензин в Турции (1,88) и Исландии (1,86). Что касается России, то у нас бензин стоит в среднем 77 центов. [Приложение 2]

От чего зависят цены на бензин в разных странах?

Цены на любой одинаковый товар в разных регионах мира всегда отличаются, это зависит от величины издержек производства и нормы прибыли. Конкуренция, как правило, уменьшает до минимума разброс цен на один и тот же товар, сводя разницу до незначительной. Но в мире есть особый товар – бензин, разница цен на который просто шокирующая между странами.

Для современного человека автомобиль уже давно перестал быть роскошью и стал обычным средством передвижения. Производители автомобилей стараются угодить всем социальным слоям населения, делая автомобили от супердорогих до бюджетных серий. Но покупка автомобиля (пускай и нового, который несколько лет будет работать исправно либо ремонтировать машину по гарантийному обслуживанию) – это далеко не все расходы, необходимые для получения удовольствия от езды. Именно стоимость топлива является чуть ли не основным фактором, который определит:

- * будущее автомобилестроения;
- * качество жизни в стране.

Экономисты, как правило, указывают следующие критерии, от которых зависит цена на бензин:

1. Наличие у государства собственных месторождений нефти. Естественно, если сама страна является поставщиком нефти на мировой рынок, то и продукты ее нефтепереработки могут стоить гораздо дешевле в сравнении с государствами-импортерами нефти. 2. Наличие в государстве собственных нефтеперерабатывающих предприятий.

2. Наличие конкуренции среди производителей. Тоже, на первый взгляд, вроде бы все понятно. Чем больше в государстве будет нефтеперерабатывающих компаний, тем острее будет и их конкуренция между собой за снижение цены на товар. Так пишется в экономических учебниках. Смотрим на «прозу жизни» и видим, как далека жизнь от «академических догм».

- * Туркменистан – 0,023 доллара.
- * Россия – 0,74 доллара.
- * Канада – 1 доллар.

Итого: вторая догма экономистов так же не выдерживает испытание жизнью.

3. Специфика внутренней политики государства. Монопольно высокие налоги на бензин – залог высокого уровня жизни ее граждан. Экономисты обычно приводят пример нефтедобывающей Норвегии, в которой цена на бензин одна из самых больших в мире – 2,7 доллара США за литр в отличие от тех же Венесуэлы или Ирана. Пойдем по их логике дальше и снова удивимся:

* США – 0,75 доллара.

* Россия – 0,74 доллара.

* Узбекистан 0,86 доллара.

Цены на бензин почти одинаковые, а уровень жизни населения... разный.

4. Самый дешевый бензин в мире можно купить в... «диктаторских» государствах: Венесуэле, Туркменистане, Иране, Саудовской Аравии, Ливии и т.д. Почему? Экономисты поясняют: потому что все эти страны – крупные экспортеры нефти с доминированием государственного сектора в экономике и довольно авторитарными режимами власти, не соблюдающими многие права человека. Именно с целью снижения недовольства населения, считают западные аналитики, эти авторитарные режимы «идут на искусственное удешевление бензина». В Туркменистане литр 95-го бензина (на его примере и будем изучать цены) стоит 2,3 цента, в Венесуэле – 1,6 цента, в Иране – 8 центов. В остальных арабских странах цена колеблется вокруг 10 центов за литр. Наиболее дорогой бензин (в связи с высокими налогами) в Германии, Исландии, Турции, Норвегии.

На пространстве СНГ наблюдается устойчивая тенденция роста цен на бензин. Связано это в первую очередь с повышением мировых цен на нефть. Что касается СНГ, то здесь очень широко практикуется перевод своих автомобилей на систему «газ – бензин». Не исключено, что вскоре бензиновые автомобили станут элитарным явлением, уж слишком дорого обходится для простого человека «корм» для собственного «железного коня». [20]

Выводы и предложения

В результате нашего исследования мы приходим к следующим выводам.

Россия была и остается одной из ведущих мировых нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и нефтеэкспортирующих держав мира. Однако весь этот потенциал в основе своей есть результат экономического наследия СССР.

Приватизация и сосредоточение нефти и нефтепродуктов в руках олигархов аккумулирует прибыль в этих же руках при всевозрастаю-

щих ценах как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Несмотря на то, что природные ресурсы являются общенародным достоянием, простые потребители не имеют от этого никаких выгод, наоборот, олигархи и потакающее им государство заставляют их оплачивать все затраты отрасли и формировать доходы и государства, и олигархов.

При этом нещадная эксплуатация ресурсов и средств производства привела к таким проблемам, как:

1. Проблема в нефтеперерабатывающем секторе, то есть проблема с переработкой сырой нефти, отсутствие технологий, влияющих на качественную и высокорезультативную ее переработку, неудовлетворительное современное оснащение НПЗ.

2. Проблема, связанная с низкой заинтересованностью в разработке новых месторождений, снижение качества добытого сырья.

3. Монополизм на рынке нефти.

4. Плохой инвестиционный климат в отрасли.

Политика энергетического монополизма опасна для России, она тормозит развитие отрасли. При всевозрастающей себестоимости добычи нефти, в условиях, когда другие участники рынка стремятся снизить ее, мы вскоре можем реально стать не экспортерами, а импортерами нефтепродуктов, потеряв рынки сбыта из-за собственной экономической нерациональности. И это упрек не только в адрес олигархов, но и в сторону государства главным образом.

Цены на ГСМ в России практически не подвержены колебаниям в зависимости от ситуации на мировых рынках. Они стабильно растут, независимо от роста или падения.

В 2008 году на автозаправочных станциях цена 95-го бензина достигала 22,33, что на фоне падения цен на нефть вызвало естественное недоумение у автовладельцев.

Тогда продолжающийся рост цен объяснили следующим образом: «Отечественные нефтеперерабатывающие компании вынуждены компенсировать убытки от экспорта на внутреннем рынке».

Сейчас ситуация прямо противоположна – мировые цены на топливо решительно пошли вверх и превысили «замороженные» внутрироссийские цены. И вновь компании несут убытки, но уже продавая ГСМ внутри России. Мы полагаем, что в этом случае убытками они называют «недополученную прибыль», если бы все топливо можно было бы выгодно продать за границу вместе с совестью.

При этом мало кто сомневается, что топливо в России есть. Естественным разрешением возникшей сегодня ситуации будет новое повышение цен на бензин внутри страны. А пока не будет повышения, будет «прекращение его отпуска».

Мы, население, в любом случае будем компенсировать «убытки нефтеперерабатывающих компаний» – будь цены на нефть хоть низкими, хоть высокими. В конце концов при капитализме единственным критерием успеха служит прибыль. А ее можно выкачивать из потребителей при любой ситуации. [7]

Предложения, которые мы могли бы сформулировать, учитывая наш дилетантизм, могут выглядеть так:

1. Разработать государственную программу развития отрасли с учетом баланса интересов как производителей, так и потребителей, памятуя о том, что главным, законным собственником природных ресурсов страны является народ, а не олигархи.

2. Усилить государственный контроль за добычей, переработкой и реализацией нефтепродуктов как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Ведь делают это (и успешно!) Объединенные Арабские Эмираты, где под контролем государства каждый литр нефти, при этом рыночные отношения у них ну никак не страдают!

3. Федеральной антимонопольной службе дать право не «пощипывать мелочно» монополистов за их «невинные проделки», а вдвойне, втройне изымать у них сверхприбыли, получаемые за счет внутреннего рынка, в результате сговоров либо искусственного повышения цен на топливо.

4. Наше государство обязано преодолеть свою беспомощность и жестко заставить олигархов инвестировать в первую очередь собственные и привлеченные средства, в том числе средства государства при необходимости, в развитие, в приумножение, а не в разграбление вверенного им национального богатства.

5. Государству было бы полезно, на наш взгляд, пересмотреть политику акцизов. Потребители, на которых в конечном счете ложится бремя акцизов, могли бы тратить сумму этого налога с большей пользой и для себя, и для государства.

6. Что касается ценообразования в данной сфере, то невозможно не согласиться с позицией спикера верхней палаты парламента Валентины Матвиенко, высказанной ею в заключение упомянутого нами выше «правительственного часа»: «Необходим комплекс мер, который бы жестко регулировал этот вопрос и не допускал никакого – ни сезонного, ни иного – повышения цен». [8]

Лишь реализация этих и многих других рациональных мер по выводу нефтяной отрасли из затяжного кризиса позволит России обеспечить в значительной степени дальнейший экономический рост и благополучие своих граждан.

Существующее же положение дел, все растущие цены на бензин, упорно навевают мысль о необходимости... покупать велосипед!

Заключение

В ходе исследования затронутой нами темы нам удалось, как мы полагаем, более глубоко вникнуть в проблемы нефтяной отрасли страны, более зримо увидеть ее проблемы, место каждого участника экономических отношений в сфере нефтяного бизнеса: олигархи с природными ресурсами, государство рядом с олигархами и мы, потребители, наедине с собою, без защиты, искусно и грубо обираемые и олигархами, и государством.

Тем не менее наш пессимизм, мы полагаем, является частичкой того оптимистического начала, которое развивается в ходе последних политических событий, когда государство, власть, да и бизнес больше не могут не учитывать, не считаться с другими мнениями, настроениями, позициями... Поэтому мы надеемся на лучшее!

Библиографический список

1. Мир в цифрах 2011: Карманный справочник. – ЗАО «Олимп-Бизнес». – М., 2011.
2. Интернет-ресурс Geoworld[^]s: БСЭ, 17-й том, 3-е издание, 1974.
3. Главной проблемой нефтяной отрасли является плохой инвестиционный климат: Отраслевой обзор // Российская газета 18.05.2011.
4. Вареничева Т. Почему растут цены на бензин. Чем дороже горючее, тем выгоднее государству // Парламентская газета № 156, 21 сентября 2006 г.
5. Которниченко В.Н. К вопросу о национализации отечественной нефтяной промышленности в 1918 г. // Экономическая история. Обзор / Под ред. Л.И. Бородкина. – Вып. 10. – М., 2005. – С. 80–100. Цит. по эл. версии <http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/OB10/STAT/Kostornichenko2.html>
6. Лысков Дмитрий. В России кончился бензин. <http://www.pravda.ru/politics/parties/other/27-04-2011/1074994-0/>
7. Морозова Т.Г., Победина М.П., Шишов С.С. Экономическая география России. – М. – 2001. Степанов М.В. Региональная экономика. – М. – 2001. Аналитическая группа департамента корпоративных финансов «Обзор отрасли» 1998 г.
8. Новиков Константин. Бензин в тумане // Российская газета. – Федеральный выпуск № 5593 (217) 29.09.2011.
9. Полякова Марина. По материалам «Нефть России». <http://www.ukroil.com.ua/news/show/28651>
10. Цыганков Александр. Акциз один не ходит // Русский репортер № 29 (157) 29 июля 2010, http://expert.ru/russian_reporter/2010/29/nalogi/

11. Все о бурении скважин. <http://infoburenie.narod.ru/burenie.htm>
12. Нефтепереработку ждут серьезные изменения: выпускать мажут станет невыгодно 27 августа 2011 года. Темы: экспорт, госрегулирование.
13. Монополизм на рынке толкает цены вверх <http://www.priboryspb.ru/arts.php?id=11092>
14. Танки грязи не боятся. Источник http://www.au92.ru/msg/20100427_10042707.html
15. История нефти и газа. http://library.fentu.ru/book/inig/Istoria_neft_gas/21____.html
16. Плата за монополию http://expert.ru/d-stroke/2008/22/plata_za_monopoliiyu/
17. Российские НПЗ: анализ текущего состояния // Парламентская газета/ http://www.newchemistry.ru/letter.php?n_id=2115
18. Приватизация. Краткая историческая заметка об экономическом развитии нефтегазовой промышленности в России в конце XX века. <http://www.flanec.com/>
19. Цены на бензин в разных странах. http://1000melocey.ru/publ/nelerye_zakony_ssha_i_mira/ceny_na_benzin_v_raznykh_stranakh/53-1
20. Схема 60-66-90 принята. Источник <http://www.ngfr.ru/article.html?094>
21. Политика энергетического монополизма опасна для России / По материалам «Независимой газеты». Источник <http://fin.murman.ru/news/article0FC13/default.asp>

Контактная информация

Средняя общеобразовательная школа № 34
456219, Челябинская область, г. Златоуст,
пр. им. Ю.А. Гагарина, 5-я линия
Тел. 8 (3513) 65-24-23.

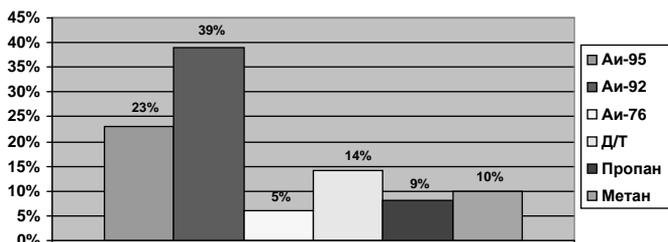
Contact links

Secondary comprehensive school № 34: Prospect Gagarina, the 5 line,
Zlatoust, Chelyabinsk region, index: 456219
Phone number: 8 (3513) 65-24-23

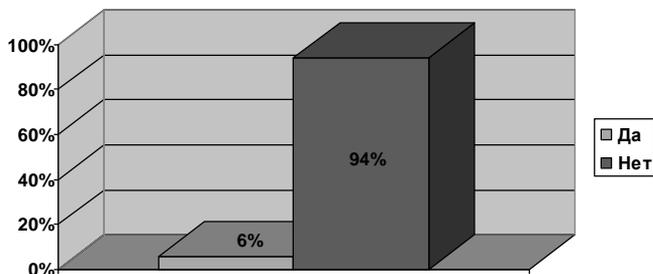
ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Некоторые итоги социологического опроса

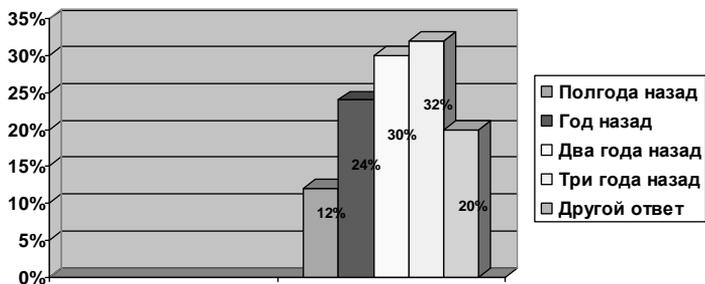
Каким бензином вы заправляете свой автомобиль?



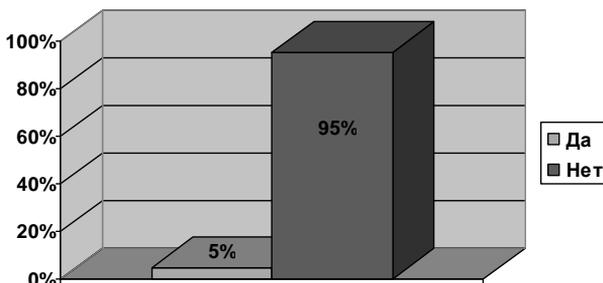
Устраивает ли вас цена на выбранный вами вид топлива на сегодняшний день?



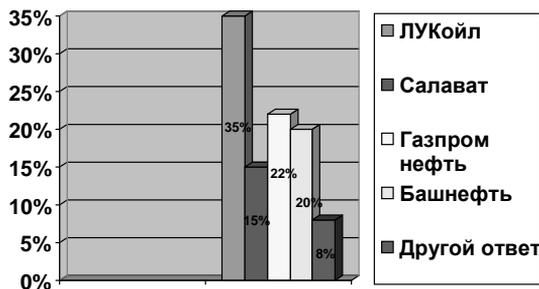
Когда цена для вашего бюджета была наиболее приемлемой?



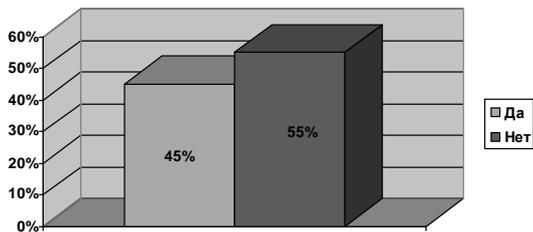
Знаете ли вы, бензин какого нефтеперерабатывающего завода вы покупаете на АЗС?



С точки зрения качества бензина, какую АЗС вы предпочитаете?



Согласны ли вы с привязкой цен на бензин в России с мировыми ценами?



Пожелания, высказанные респондентами относительно цены и качества бензина:

1. Скорейшее понижение цен в пределах 15–18 рублей за литр.
2. Повышение качества бензина, продаваемого на АЗС.
3. Повышение экологичности топлива до европейского уровня, не менее «Евро-4».

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Цены на бензин в разных странах

Десять стран с самым дешевым топливом:	Десять стран с самым дорогим топливом:
<ul style="list-style-type: none">– Туркменистан – 0,02 доллара за 1 л. бензина– Венесуэла – 0,03 доллара– Иран – 0,09 доллара– Ливия – 0,13 доллара– Саудовская Аравия – 0,16 доллара– Катар – 0,19 доллара– Бахрейн – 0,21 доллара– Кувейт – 0,22 доллара– Египет – 0,3 доллара– Йемен – 0,3 доллара	<ul style="list-style-type: none">– Эритрея – 1,9 доллара за 1 л. бензина– Турция – 1,88 доллара– Исландия – 1,86 доллара– Норвегия – 1,8 доллара– Нидерланды – 1,7 доллара– Гонконг – 1,69 доллара– Южная Корея – 1,65 доллара– Великобритания – 1,63 доллара– Бельгия – 1,63 доллара– Дания – 1,58 доллара

Источник: Мир в цифрах 2011: Карманный справочник. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE ESSENCE OF ECONOMY AND ORGANIZATION OF CASH CIRCULATION ON THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FEDERATION

К.Д. УТЯШЕВА,

учащаяся 11-го класса МБОУ СОШ № 27 (г. Уфа)

K.D. UTYASHEVA,

student in grade 11 class MBEEASC № 27 (Ufa)

Аннотация

Целью работы является изучение организации наличного денежного обращения.

Для осуществления поставленной цели решались следующие задачи:

- 1) определить экономическую сущность наличного денежного обращения;
- 2) разобрать схему организации наличного денежного обращения на территории РФ;
- 3) выявить взаимосвязь наличного денежного обращения с экономическим ростом;
- 4) провести экспериментальное исследование по использованию наличных денежных средств.

К методам, при помощи которых решались задачи относятся:

- 1) исследование литературных источников;
- 2) экскурсии в банк;
- 3) анкетирование;
- 4) интернет-опрос.

В главе 1 я рассмотрела экономическую сущность наличного денежного обращения. Здесь я описала преимущества наличных денежных знаков, изучила экономическое содержание наличного денежного оборота и перечислила его принципы.

В главе 2 я изучила организацию наличного денежного обращения на территории Российской Федерации. А именно: расписала сферу использования наличных денег и непосредственно сам процесс организации наличного денежного оборота.

Главу 3 я посвятила характеристике взаимосвязи наличного денежного обращения с экономическим ростом.

Глава 4 отражает экспериментальное исследование по использованию наличных денежных средств.

Выводы. По своему экономическому содержанию наличный денежный оборот представляет собой непрерывный процесс движения наличных денег, которые представлены банкнотами, казначейскими билетами, металлическими разменными монетами. Наличное денежное обращение характеризуется использованием наличных денег в функции средства обращения и платежа, опосредствующее оплату товаров, оказываемых услуг и другие платежи. В России наличный денежный оборот организуется Центральным банком и берет начало в его расчетно-кассовых центрах (РКЦ). Наличные деньги переводятся из резервных фондов РКЦ в оборотные кассы, затем направляются в операционные кассы коммерческих банков. Наличное денежное обращение является важнейшей составной частью экономики страны и основой социальной стабильности.

Abstract

The aim of this work is the study of the organization of cash circulation. For the implementation of the goal to accomplish the following:

- 1) to determine the economic substance of cash circulation;
- 2) to make out the scheme of the organization of cash circulation on the territory of the Russian Federation;
- 3) to reveal interrelation of cash monetary circulation with economic growth;
- 4) to carry out a pilot study on the use of cash.

The methods by which the objectives are:

- 1) the study of literary sources; 2) excursion to the bank;
- 3) a questionnaire; 4) internet-poll.

In chapter 1 I reviewed the economic substance of cash circulation. Here I describe the advantages of cash currency, studied the economic content of the cash turnover and transferred its principles.

In chapter 2 I studied the organization of cash circulation in the territory of the Russian Federation. Namely, pointing out the scope of use of cash and, directly, the process of organization of cash turnover.

Chapter 3 I devoted to the characteristic of interrelation of cash monetary circulation with economic growth.

Chapter 4 reflects the pilot study on the use of cash.

Conclusions: *according to their economic content cash money turnover is a continuous process of movement of cash, which are represented by banknotes, treasury note, metal change coins. Cash turnover is characterized by the use of cash money in the function of a means of circulation and payment, making payment of goods, services and other payments. In Russia cash money turnover is organized by the Central bank and originates in its cash settlement centers (RCCS). Cash money is transferred from the reserve funds of RCCS in current cash, then sent to the operational vaults of commercial banks. Cash turnover is an important component of the economy of the country and the foundation of social stability.*

Ключевые слова

1. Наличные денежные средства
2. Экономические задачи
3. Специфические принципы
4. Налично-денежный оборот
5. Центральный банк
6. Восстановление экономики

Keywords

1. Economic objectives
2. Cash money resources
3. Specific principles
4. Cashturnover
5. The Central bank
6. Economic recovery

Введение

Целью данной научной работы является исследование наличного денежного оборота как одного из инструментов увеличений экономического роста в стране. Для достижения поставленной цели, передо мной стояли следующие задачи:

- 1) определить экономическую сущность наличного денежного обращения;
- 2) разобрать схему организации наличного денежного обращения на территории РФ;
- 3) взаимосвязь наличного денежного обращения с экономическим ростом.
- 4) провести экспериментальное исследование по использованию наличных денежных средств.

К методам исследования можно отнести:

- 1) исследование литературных источников;
- 2) экскурсии в банк;
- 3) анкетирование;
- 4) интернет-опрос.

1. Экономическая сущность наличного денежного обращения

1.1. Понятие и преимущества наличных денежных знаков

Наличные денежные средства (cash money resources) – бумажные деньги и разменная монета, которые физически переходят от покупателей к продавцу при расчете за товар или осуществлении других платежей.

Основными достоинствами наличных денежных знаков являются:

1. универсальность данного средства платежа;
2. легкость использования;
3. обязательность к приему при всех видах платежей на всей территории государства в любое время суток;
4. анонимность;
5. оплата наличными во много раз дешевле стоимости платежа с использованием платежных карт.

И, наконец, наличные деньги – это обязательства центрального банка страны, который по определению не может обанкротиться, тогда как электронные средства платежа представляют собой главным образом обязательства коммерческих банков или других финансовых структур, банкротство которых не исключено¹.

1.2. Экономическое содержание наличного денежного оборота

В процессе организации денежного оборота решаются такие важные экономические задачи (economic objectives), как:

- определение общего объема наличного денежного оборота, его структуры; складывающиеся тенденции;
- направление и регулирование денежных потоков;
- размещение денежной массы по территории страны;
- определение массы денег в наличной форме, находящейся в обращении, величины денежных агрегатов;
- уровень инкассации выручки, другие методы мобилизации банками наличных денег;
- расчет эмиссионного результата на определенный период и др.

¹ Юров А.В. // Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации // Деньги и кредит. – № 7. – 2008. – С. 3–10.

По своему экономическому содержанию наличный денежный оборот представляет собой непрерывный процесс движения наличных денег, которые представлены банкнотами, казначейскими билетами, металлическими разменными монетами. Наличный денежный оборот в России составляет около 37% всей денежной массы. Несмотря на то, что по объему оборот наличных денег значительно меньше безналичного оборота, значение его в организации нормальных экономических отношений в хозяйстве велико. Именно этот оборот обслуживает получение и расходование большей части денежных доходов населения. Именно в наличный денежный оборот складывается постоянно повторяющийся кругооборот наличных денег, так, неоднократно используются одни и те же денежные знаки для совершения платежей, перемещения из рук в руки. Поэтому от состояния наличного денежного оборота во многом зависят нормальная циркуляция денег в хозяйстве, устойчивость их покупательной способности.

Таким образом, наличное денежное обращение характеризуется использованием наличных денег в функции средства обращения и платежа, опосредствующее оплату товаров, оказываемых услуг и другие платежи.

1.3. Принципы наличного денежного обращения

Наличный денежный оборот организуется на основе принципов всего денежного оборота и специфических принципов (specific principles):

- предприятия, организации, учреждения, предприниматели должны хранить наличные деньги в банках, за исключением лимита кассы, и получать деньги в кассах банков;
- банки устанавливают лимиты остатка наличных денег в кассах субъектов всех форм собственности;
- наличное денежное обращение является объектом прогнозного планирования;
- регулирование наличного денежного оборота осуществляется в централизованном порядке Центральным банком².

2. Организация наличного денежного обращения на территории Российской Федерации

2.1. Сфера использования наличных денег

Налично-денежный оборот (cash turnover), представляющий совокупность платежей за определенный период времени, отражает движе-

² Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Г.И. Кравцова, Б.С. Войтешенко, Е.И. Кравцов и др.; Под общ. ред. Г.И. Кравцовой. – Мн.: БГЭУ, 2010. – 296 с.

ние наличных денег как в качестве средства обращения, так и в качестве средства платежа.

Сфера использования наличных денег в основном связана с доходами и расходами населения:

1. расчеты населения с предприятиями розничной торговли и общественного питания;
2. оплата труда предприятиями и организациями, выплата других денежных доходов;
3. внесение денег населением во вклады и получение по вкладам;
4. выплата пенсий, пособий и стипендий, страховых возмещений по договорам страхования;
5. выдача кредитными организациями потребительского кредита;
6. оплата ценных бумаг и выплата по ним дохода;
7. платежи населения за жилищные и коммунальные услуги;
8. уплата населением налогов в бюджет и др.

Налично-денежный оборот между предприятиями незначителен, т.к. основная часть расчетов совершается безналичным путем.

2.2. Процесс организации наличного денежного обращения

В России наличный денежный оборот организуется Центральным банком (the Central bank) (рис. 2.2) и берет начало в его расчетно-кассовых центрах (РКЦ). Наличные деньги переводятся из резервных фондов РКЦ в оборотные кассы, затем направляются в операционные кассы коммерческих банков³.

Предприятия, организации, предприниматели за счет имеющихся на своих счетах средств или предоставленного кредита получают наличные деньги в кассах банков. Эти денежные суммы предназначены для выплаты заработной платы и приравненных к ним платежей и осуществления других платежей наличными деньгами. Часть наличных денег из касс банков может продаваться другим банкам, а также непосредственно выплачиваться населению (проценты по вкладам, выплата пенсий, пособий, дивидендов и др.). Из касс предприятий и организаций производится выплаты населению наличных денег, полученных по целевому назначению в банках.

Незначительные суммы используются для расчетов наличными деньгами между предприятиями, организациями³.

Затем начинается процесс расходования (использования) наличных денег населением на покупку товаров, оплату услуг, платежей в пользу

³ Финансы и кредит: Учебное пособие / А.И. Деева. – М.: КНОРУС, 2009. – 544 с.

³ Финансы и кредит: Учебное пособие / А.И. Деева. – М.: КНОРУС, 2009. – 544 с.

государства и других юридических и физических лиц. Расходование части денег может быть отложено (сбережения населения) в организованной и неорганизованной формах. От населения наличные деньги опять поступают в кассы предприятий, организаций, но последние не могут ими воспользоваться для денежных расчетов, минуя банк, и должны сдавать в банк для зачисления на счета.



Рис. 2.2. Наличный денежный оборот в РФ

Источник: Финансы и кредит: Учебное пособие / А.И. Деева. – М.: КНОРУС, 2009. – 544 с.

Население также использует наличные деньги для взаиморасчетов, но большая их часть расходуется на выплату налогов, сборов, страховых платежей, квартплаты и коммунальных платежей, погашение ссуд, покупку товаров и оплату различных платных услуг, покупку ценных бумаг, лотерейных билетов, арендные платежи, уплату штрафов, пени и неустоек и т.д.

В соответствии с действующим порядком организации налично-денежного оборота для каждого предприятия устанавливаются лимиты остатка наличных денег в их кассах, и деньги, превышающие лимит, должны сдаваться в обслуживающий данное предприятие коммерческий банк.

Для коммерческих банков также устанавливаются лимиты их операционных касс, поэтому в сумме, превышающей лимит, они сдают наличные деньги в РКЦ. Последним также устанавливается лимит их оборотных касс в сумме, превышающей лимит, переводятся в резервные фонды поэтому деньги изымаются из обращения.

Таким образом, наличные деньги, начав свое движение из касс банков, пройдя все каналы обращения, возвращаются обратно в банки, чтобы начать новый оборот.

На территории Республики Башкортостан организацией наличного денежного обращения занимается Национальный банк Республики Башкортостан.

Национальный банк Республики Башкортостан анализирует состояние наличного денежного оборота в республике и на основе баланса денежных доходов и расходов региона и прогнозов кассовых оборотов коммерческих банков определяет потребности в наличных деньгах в регионе.

Организация и регулирование наличного денежного обращения (НДО) в регионе предполагает анализ состояния наличного денежного оборота, определение его тенденции, разработку прогнозов кассовых оборотов кредитных организаций по экономическому содержанию поступлений и выдач наличных денежных средств, размера эмиссии наличных денег в регионе.

На территории региона Национальный банк организует работу по созданию резервных фондов банкнот и монет в РКЦ и перевозкам ценностей между ними, определяет минимальные размеры хранения резервных фондов в РКЦ в пределах сумм, установленных Банком России. В случае изменений социально-экономической ситуации в регионе, приводящих к отклонениям от сложившегося уровня выдачи наличных денег со счетов организаций, предприятий и учреждений республики, Национальный банк вносит в Банк России предложения по изменению лимитов оборотной кассы и минимальных размеров хранения резервных фондов в целом по территории.

Кроме того, Национальный банк ведет учет банкнот и монет, находящихся в резервных фондах РКЦ на обслуживаемой территории, по купюрам и достоинствам, осуществляет контроль за своевременным пополнением резервных фондов до установленного размера хранения

и обеспечением наличия в них банкнот и монет в купюрах и достоинствах, необходимых для обращения.

Как подразделение банка-эмитента, Национальный банк осуществляет контроль за качеством денежных знаков, находящихся в обращении, организует работу по проведению в РКЦ экспертизы платежеспособности денежных знаков и изъятию из обращения ветхих и поврежденных банкнот и дефектных монет, а также осуществляет контроль за соблюдением кредитными организациями установленных правил работы с поддельными, сомнительными и поврежденными денежными знаками ¹.

3. Взаимосвязь наличного денежного обращения с экономическим ростом

Анализ наличного денежного оборота и эмиссии наличных денег в периоды спада и восстановления экономики способствует более рациональной организации наличного денежного обращения.

В 2010 году наличное денежное обращение функционировало в условиях восстановления экономики (economic recovery) после ее спада в связи с финансово-экономическим кризисом. Рост по сравнению с аналогичным периодом 2009 года наблюдается по всем ключевым индикаторам экономики: ВВП, индексу промышленного производства, обороту розничной торговли, объему платных услуг населению, доходам населения и другим ².

В период спада			В период подъема	
январь–сентябрь 2009 г.	-9,6	ВВП	3,6	январь–сентябрь 2010 г.
к январю–сентябрю 2008 г.				к январю–сентябрю 2009 г.
январь–октябрь 2009 г.	-12,2	Промышленное производство	8,6	январь–октябрь 2010 г.
к январю–октябрю 2008 г.				к январю–октябрю 2009 г.
январь–сентябрь 2009 г.	6,0	Оборот розничной торговли (номинальный)	11,5	январь–сентябрь 2010 г.
к январю–сентябрю 2008 г.				к январю–сентябрю 2009 г.

¹ Положение Банка России «О территориальных учреждениях Банка России» от 29.07.1998 № 46-П.

² Юров А.В. // Наличное денежное обращение в периоды спада и подъема экономики // деньги и кредит – № 1. – 2011 г. – С. 37 – 45.

В период спада			В период подъема	
октябрь 2009 г.	108,1	Индекс потребительских цен	106,8	октябрь 2010 г.
к декабрю 2008 г.				к декабрю 2009 г.
январь–октябрь 2009 г.	8,3	Средняя заработная плата (номинальная)	11,3	январь–октябрь 2010 г.
к январю– октябрю 2008 г.				к январю–октябрю 2009 г.
январь–сентябрь 2009 г.	8,5	Уровень безработицы	7,7	январь–сентябрь 2010 г.
на 01.11.2009, млрд долл. США	434	Международные резервы	497	на 01.11.2010, млрд долл. США
на 01.11.2009	9,50	Ставка рефинансирования	7,75	на 01.11.2010

Рис. 3. Отдельные экономические показатели

С оживлением экономики в 2010 году произошли изменения и в наличном денежном обращении. Количество наличных денег в обращении с начала года выросло на 475 млрд руб., или на 10,3%, и на 1 ноября 2010 года составило 5,1 трлн руб., тогда как за аналогичный период 2009 года из обращения было изъято 408 млрд рублей.

В периоды спада и подъема экономики меняется также структура наличного денежного оборота: за январь–октябрь 2010 г. в поступлениях наличных денег по источникам на «продажу валюты населению» приходилось 4,3%, за аналогичный период 2009 года – 7,5%, тогда как на «поступления на вклады физических лиц», соответственно, 17,6 и 14,5%.

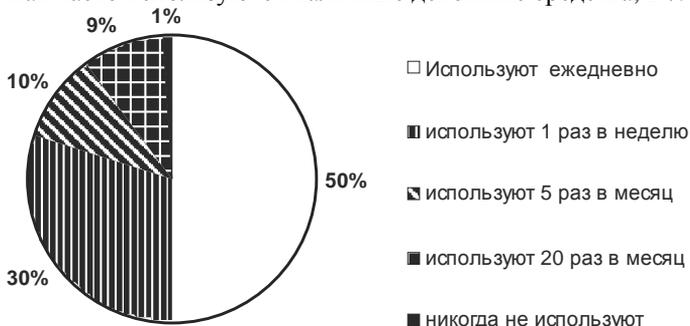
Что касается структуры выдач наличных денег по направлениям, то и здесь наблюдается снижение удельного веса покупки валюты – на 1,1 процентного пункта – и рост выдач наличных денег со вкладов физических лиц (на 1,8 п.п.). Наблюдается также снижение удельного веса «выплат заработной платы», что в основном связано с ростом использования банковских карт³.

4. Экспериментальное исследование по использованию наличных денежных средств: наличные денежные средства в нашей жизни

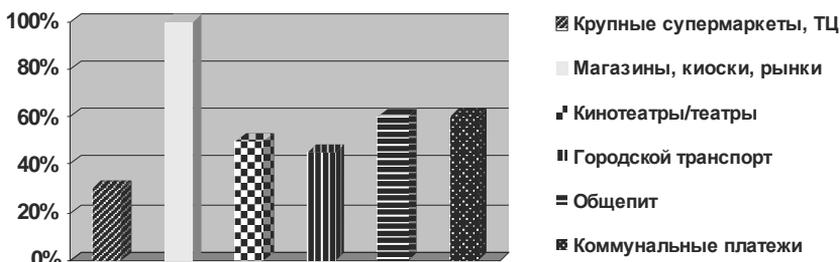
По итогам интернет-анкетирования были получены такие результаты:

³ Юров А.В. // Наличное денежное обращение в периоды спада и подъема экономики // деньги и кредит – № 1. – 2011г. – С. 37–45.

1) Как часто используются наличные денежные средства, в %



2) Насколько используются средства при расчетах в городе Уфе



3) Были опрошены родители друзей в возрасте до 55 лет и старше в количестве 100 человек и запущена анкета в Интернете.

Предпочтения использования наличных денег различны.

Возрастные категории:

Молодежь – 96% предпочитают безналичные расчеты, 50% среднего возраста и 80% старшего поколения предпочитают наличные деньги.

4) Распределение по стоимости расчетов:

Сумма	Наличные	Электронные	Все равно
до 100 рублей	80%	10%	10%
100–1000 рублей	54%	40%	16%
>1000 рублей	22%	75%	3%

Заключение

Нормальное состояние наличного и безналичного оборота означает, что экономика развивается успешно, имеет место экономический рост. Таким образом, правильное соотношение наличной и безналичной массы денег – это дополнительные возможности увеличения экономического роста в стране.

В России наличный денежный оборот организуется Центральным банком и берет начало в его расчетно-кассовых центрах (РКЦ). Наличные деньги переводятся из резервных фондов РКЦ в оборотные кассы, затем направляются в операционные кассы коммерческих банков.

Наличное денежное обращение характеризуется использованием наличных денег в функции средства обращения и платежа, опосредствующее оплату товаров, оказываемых услуг и другие платежи.

Наличное денежное обращение является важнейшей составной частью экономики страны и основой социальной стабильности.

Дискуссии о роли наличных денег в эпоху электронных технологий немного поутихли. Несмотря на то, что расчеты наличными деньгами в платежном обороте в той или иной мере замещаются безналичными, функционирование платежной системы исключительно в безналичном виде на данном этапе развития общества представляется нереальным. Наличные деньги остаются одним из главных платежных средств и вряд ли в обозримом будущем будут вытеснены электронными аналогами.

Библиографический список

1. Положение Банка России «О территориальных учреждениях Банка России» от 29.07.1998 № 46-П.
2. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Г.И. Кравцова, Б.С. Войтешенко, Е.И. Кравцов и др.; Под общ. ред. Г.И. Кравцовой. – Мн.: БГЭУ, 2010. – 296 с.
3. Финансы и кредит: Учебное пособие / А.И. Деева. – М.: КНО-РУС, 2009. – 544 с.
4. Юров А.В. Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации // Деньги и кредит. – № 7. – 2008. – С. 3–10.
5. Юров А.В. Наличное денежное обращение в периоды спада и подъема экономики // Деньги и кредит. – № 1. – 2011. – С. 37–45.

Контактная информация

450009, г. Уфа, муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Средняя общеобразовательная школа № 27»
Тел. 8-927-322-11-88

Contact links

450009, c. Ufa, municipal educational institution
«Secondary school № 27»
Tel. 8-927-322-11-88

КУЛЬТУРА ДОСУГА КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

THE CULTURE OF LEISURE AS AN INDICATOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRY

Н.О. ТЕРЕХОВА,

учащаяся 11-го класса МОБУ «Лицей № 3» (г. Оренбург)

N.O. TEREKHOVA,

student in grade of 11 class MOBU «Lyceum № 3» (Orenbyrg)

Аннотация

Испокон веков подавляющая часть человечества, уделом которой был тяжелый, изнуряющий труд, жила мечтами об отдыхе, отождествляя его с праздностью. В наши дни о свободном от обязательной деятельности времени говорят все. В последнее время не только психологи, социологи, но и экономисты задались вопросом о качестве свободного времени. Сегодня это понятие довольно широко используется в системах социологического и экономического знания. Тем более что в последнее время объем свободного времени населения значительно увеличился. Мы заинтересовались данной проблемой и попытались исследовать качество свободного времени населения и доказать, что этот показатель является фактором экономического роста государства. Проведенное исследование дало довольно неожиданные результаты. Мы узнали, что двумя основными проблемами в Оренбурге является недостаток свободного времени и малое количество мест массового досуга. Однако около половины наших респондентов предпочитают в качестве отдыха посещения массовых мероприятий. Оказалось, что более 60% респондентов посещают в свободное время различные мероприятия, связанные с активным отдыхом или направленные на саморазвитие личности. Большинство опрошенных считают, что в нашем городе просто необходимо создание парка семейного отдыха. Для улучшения качества свободного времени Оренбургского региона мы предлагаем создать парк отдыха Harry time, где люди смогут найти новые варианты проведения свободного времени. Кроме того, новое место времяпрепровождения улучшит не

только качество свободного времени населения, но и улучшит экономическое развитие нашего региона.

Abstract

From time immemorial, the overwhelming majority of mankind, whose lot was hard, exhausting work, living dreams of rest, identifying it with idleness these days of free from compulsory activities do all the time. In recent years not only by psychologists, sociologists, economists, and wondered about the quality of free time. Today this concept is widely used in sociological and economic systems of knowledge. Especially in recent years the amount of free time, the population has increased significantly. We are interested in this problem and have tried to investigate the quality of free time people and prove that this figure is a factor in economic growth of the state. The study gave unexpected results. We learned that two major problems in Orenburg is the lack of free time and a small number of places of mass entertainment. However, about half of the respondents prefer to visit for recreation events. It was found that over 60% of respondents visit in your spare time various activities associated with recreational activities or to self-development. Most respondents believe that in our town just need to create a family holiday park. To improve the quality of free time in Orenburg region, we propose to establish a park Happy time, where people can find new ways of spending free time. In addition, a new place pastime improve not only the quality of free time people, but also improve economic development in our region.

Ключевые слова

1. Свободное время
2. Качество проведения свободного времени
3. Экономический рост
4. Экстенсивный экономический рост
5. Интенсивный экономический рост
6. Смешанный тип экономического роста

Keywords

1. Free time
2. The quality of leisure time
3. Economic growth
4. Extensive economic growth
5. Intensive economic growth
6. Mixed type of economic growth

Введение

Испокон веков подавляющая часть человечества, уделом которой был тяжелый, изнуряющий труд, жила мечтами об отдыхе, отождествляя его с праздностью. Но еще в начале XVI века английский мыслитель и гуманист Томас Мор в своем знаменитом трактате «Утопия» писал: «Все время, остающееся между часами работы, сна и принятия пищи, предоставляется личному усмотрению каждого, но не для того, чтобы злоупотреблять им в излишествах или лени, а чтобы на свободе от своего ремесла, по лучшему разумению, удачно применить эти часы на какое-либо другое занятие». Это была лишь прекрасная мечта, осуществление которой стало возможным только в условиях развитого социального общества. И сегодня богатство такого государства состоит не только в совокупности материальных благ (в самых разнообразных формах их проявления), но и в богатстве времени для удовлетворения духовных потребностей человека, гармонического развития личности, свободного времени. В наши дни о свободном от обязательной деятельности времени говорят все. О нем пишут в газетах и журналах, ведут передачи по радио и телевидению, проводят социологические опросы. И чем больше говорят и пишут, тем жарче становятся споры о том, что такое свободное время и что значит разумное его использование. Причина подобного интереса состоит в том, что заметно возрос объем свободного времени и мы в известной мере оказались застигнуты врасплох, так как не были достаточно подготовлены к наиболее разумному его использованию. Для этого необходимо создавать новые места массового досуга для всех слоев населения и информировать граждан города о возможных вариантах времяпрепровождения.

Гипотеза: одной из причин экономического роста страны будет являться улучшение качества проведения свободного времени населения.

Цель: исследовать качество проведения свободного времени населения и доказать, что этот показатель является фактором экономического роста государства, и создать проект парка отдыха Harry time.

- Задачи:**
- 1) изучить литературу по заданной проблеме
 - 2) выявить наиболее предпочтительные формы проведения свободного времени в городе Оренбурге.
 - 3) на основе полученных данных внести предложения по созданию возможного варианта досуга.
 - 4) доказать, что улучшение качества проведения свободного времени населения является фактором экономического роста страны.

Актуальность работы: проект парка отдыха Harry time позволит улучшить качество досуга населения и внести вклад в развитие экономики России.

Методы исследования: опрос, анкетирование, анализ полученных данных, моделирование.

1. Проблема качества проведения свободного времени

1.1. Характеристика понятий: «качество проведения свободного времени», «экономический рост»

В системе социологического знания существует понятие свободного времени.

Свободное время – это часть внерабочего времени, остающаяся у человека за вычетом необходимых затрат времени для свободного развития личности. Свободное время пластично.

Все затраты свободного времени для общества и для личности очень важны. Затраты свободного времени обусловлены не нуждой и внешними обстоятельствами, а внутренними, осознанными потребностями развития личности. Деятельность человека в свободное время направлена на непосредственное формирование индивидуальности человека, то есть на то, что делает его личностью.

Свободное время, как правило, направлено на развитие творческих способностей и задатков, повышение культурного уровня, на эстетическое, нравственное, физическое совершенствование человека. По мере роста производственных сил общества расширяется сфера свободного времени.

Достаточное наличие и рациональное использование свободного времени для повышения образования, культурного уровня, овладение наукой, участие в социальной деятельности обуславливают реальную возможность расширения воспроизводства как рабочей силы, так и духовных сил общества.

Рациональное использование свободного времени превращает человека в «иногое», более социально развитого объекта. Совокупность таких субъектов – основа для качественных изменений социальной структуры общества. В обществе сейчас идет достаточно активный процесс дифференциации социальной структуры, формирование новых социальных групп и слоев: предпринимателей, арендаторов, менеджеров, посредников, инженеров, технических работников нового типа и других. Отсюда понятно, что восхождение личности во вновь родившиеся, нарождающиеся социальные слои и группы связано с изменениями социальных показателей, в том числе показателей использования рабочего и свободного времени.

Для того чтобы выделить в социологическом понятии свободного времени экономический аспект, необходимо ввести понятие качества проведения свободного времени.

Качество проведения свободного времени – это тот уровень проведения досуга, который человек может себе позволить.

В настоящее время многие сталкиваются с такой проблемой, как проблема времяпрепровождения. Это обусловлено многими причинами. У кого-то недостаточно свободного времени, у кого-то недостаточно финансовых средств на те или иные занятия, кому-то не хватает компании друзей, чтобы заняться какой-либо деятельностью, и многие другие причины.

Успешное решение указанных проблем имеет социальные и экономические последствия:

- Значительно улучшается комплектование трудовых ресурсов высококвалифицированными кадрами, что способствует ускорению темпов научно-технического прогресса и увеличивает рост производительности труда.

- Создаются реальные предпосылки полного сочетания потребностей личности и общества, совершенствуется социальная структура населения, наращивается социальный потенциал, идет процесс стирания различий между умственным и физическим трудом.

Для стимулирования данного процесса важно знать структуру свободного времени различных социальных групп. Знание фонда свободного времени рабочих и инженерно-технических работников, мужчин и женщин, различных возрастных групп населения, учет их интересов и ориентации на различные виды деятельности в свободное время, целенаправленное воспитание прогрессивных тенденций в использовании свободного времени для отдыха, развитие и использование своих прав выступают как необходимая предпосылка достижения более полного социального равенства.

Экономический рост в любой стране мира является одной из основных целей макроэкономической политики правительства. Понятие экономического роста связывается с увеличением общего количества благ, доступности к ним все большего количества граждан. Экономический рост определяет улучшение и облегчение условий работы и жизни.

В экономической теории количественной характеристикой экономического роста выступает увеличение совокупного ВВП страны, а также его увеличение в расчете на душу населения.

Экономический рост – это увеличение ВВП страны как совокупного, так и в расчете на душу населения.

Основными факторами экономического роста являются: факторы спроса, факторы предложения, факторы распределения, внутренние, внешние, смешанные.

2. Проект парка Happy time

2.1. Обоснование проекта парка отдыха и развлечений Happy time

Перед тем как начать создавать проект парка отдыха для всей семьи, мы решили провести небольшое анкетирование, чтобы выяснить на самом ли деле это необходимо и что в первую очередь интересует людей при выборе проведения свободного времени.

Мы составили анкету и предложили учащимся и педагогическому коллективу МОБУ «Лицей № 3» ответить на нее. В исследовании приняли участие 114 человек. Из них 32 человека – члены педагогического коллектива лицея и 82 – учащиеся лицея. Анкета содержала 9 вопросов с выбором ответа.

Обработав полученную информацию, мы получили следующие данные. На первый вопрос возможно было выделить несколько вариантов ответа. Мы выяснили, что половина всех опрошенных (50%) в свое свободное время посещают различные массовые мероприятия или проводят дома за компьютером и телевизором. 34% респондентов занимаются спортом, 13% посещают кружки по интересам и 41% опрошенных занимаются другим видом деятельности (сон, общение с друзьями и т.д.).

На второй вопрос также было возможно выделить несколько вариантов ответа. При выборе проведения свободного времени население в первую очередь интересует личный интерес (91% опрошенных), немного меньше влияет финансовый вопрос (43%). 17% опрошенных интересует близость месторасположения, и всего 1% респондентов при выборе проведения свободного времени интересуют другие факторы.

Мы выяснили, что большинство опрошенных нами людей посещают различные мероприятия (63% опрошенных), однако 37% этого не делают (чаще всего из-за недостатка времени).

На вопрос о стоимости различных мероприятий более 50% опрошенных ответили, что смогли бы посещать различные занятия и мероприятия при их стоимости до 1000 рублей, 20% респондентов смогли бы их посещать при стоимости до 2000 рублей, 7% – до 5000 рублей и 17% опрошенных не смогли бы посещать различные занятия и мероприятия ни при каких условиях.

У большинства респондентов смысл свободного времени состоит в развлечениях и самообразовании (более 50%). Немного меньшее количество предпочитают активный отдых и хобби (46% и 37% соответст-

венно). Меньше всего предпочитают занятия спортом, занятия другими видами деятельности и пассивный отдых (25%, 18% и 12% соответственно). На данный вопрос было возможно несколько вариантов ответа.

На вопрос об удовлетворенности качеством свободного времени ответы респондентов разделились пополам. 50% опрошенных удовлетворены качеством свободного времени, другие 50% – нет.

Более 60% опрошенных считают, что в Оренбурге недостаточно мест для отдыха, остальные отвечают, что подобных мест в нашем городе достаточно.

На вопрос о необходимости создания семейного парка отдыха в нашем городе 82% респондентов ответили положительно, только 18% дали ответ, что подобный парк не требуется.

84% опрошенных ответили, что качество свободного времени улучшает работоспособность, лишь 16% респондентов не согласились с этим.

Проанализировав полученные данные, мы сделали вывод о том, что уровень качества досуга в нашем городе находится на среднем уровне, и поэтому, чтобы его улучшить, необходимо предложить населению более широкий спектр возможных мероприятий для проведения свободного времени. Для этого мы решили создать проект парка *Happy time* по улучшению качества проведения свободного времени населения. Это будет место, где каждый житель нашего города сможет отдохнуть и найти наилучший способ времяпрепровождения для себя и своих близких.

2.2. Описание проекта парка отдыха и развлечений *Happy time*

В проект парка *Happy time* мы бы хотели включить различные мероприятия по улучшению досуга, по организации дополнительных мероприятий, восстановление заброшенного парка отдыха и создание нового места массового досуга. Также на территории парка будут находиться различные зоны, для того чтобы каждый смог выбрать подходящую именно для него.

Для создания парка отдыха в первую очередь необходимо найти место его размещения. Мы решили, что в Оренбурге наиболее удобным местом для размещения самых разнообразных зон отдыха, будет являться Зауральная роща, там, где когда-то уже существовал парк, который позже был перенесен в Парк 50-ти лет ВЛКСМ. (Приложение 1.) На наш взгляд, это оптимальное место, потому что оно находится вдали от шумной части города и ближе к природе, в нашем распоряжении будет довольно большая территория

прибрежной зоны р. Урал и будет превосходный вид на историческую часть города. Кроме того, у нас есть возможность создать большое количество зон отдыха. Это только часть положительных сторон данного месторасположения. (Приложение 2.)

После выбора места для расположения парка нам необходимо было продумать вопрос о том, как люди будут добираться до него. Улица Советская, которая ведет прямо в Зауральную рошу, является пешеходной, поэтому по данному пути захотят добираться только некоторые жители нашего города. А для тех, кто предпочитает транспорт пешим прогулкам, нам необходимо разработать транспортный маршрут с правого берега р. Урал на левый, в наш парк. Мы узнали, что существует дорога в Зауральную рошу, которая приведет прямо к парку Happy time. Но она находится в ужасном состоянии, поэтому, перед тем как начать конструирование самого парка, необходимо привести дорогу в надлежащее состояние. (Приложение 3.)

Самым основным аспектом создания парка отдыха является привлечение инвестиций, так как на реконструкцию дороги, облагораживание территории и на создание самого парка необходимы финансовые средства. Лучше всего привлекать местных инвесторов. В нашем городе таковыми могут стать: «Оренбург-Газпром», «Оренбургоблгаз», «Оренбургэнерго» и многие другие частные компании. Мы хотим создать общество с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью (общепринятое сокращение ООО) – учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества. Прибыль общества с ограниченной ответственностью может делиться между участниками общества не только пропорционально их долям в уставном капитале общества, но и иным образом в соответствии с уставом общества (если иной порядок предусмотрен уставом). На наш взгляд, бóльшая доля в ООО должна принадлежать городскому совету г. Оренбурга для улучшения экономического состояния региона.

Мы уже упоминали выше о том, что в нашем парке отдыха будут существовать различные зоны отдыха, чтобы каждый человек смог выбрать наилучший для себя вариант. (Приложение 4.)

Некоторую территорию следует отвести под стоянку для машин, так как парк – это прогулочная зона и машины не должны затруднять движение пешеходов, также это необходимо для безопасности детей на территории нашего комплекса. Стоянка будет охраняемая, и вла-

дельцы автомобилей не будут волноваться насчет сохранности своих транспортных средств. На эту зону мы рассчитываем выделить часть большой поляны и очищенные от мусора и зарослей прилежащие территории (вырубка леса производится не будет ни в одной из зон).

Кроме стоянки на территории большой поляны мы хотим разместить спортивную зону, так как большая поляна – это наиболее выгодное место для расположения данной зоны. Спортивная зона будет разделена на несколько секторов. Первым сектором является конюшня. Отдыхающие смогут прокатиться верхом или в повозке, в зимнее время года на санях (старинная русская забава – кататься на санях, запряженных тройкой лошадей). (Приложение 5.) Прогулка будет проходить по территории всего парка, также возможны маршруты по лесным тропинкам с выходом на берег р. Урал, для детей возможны маршруты на территории конюшни. Также будет отведена большая территория для занятия активными видами спорта. (Приложение 6.) Здесь посетители нашего комплекса смогут поиграть в футбол, волейбол, провести спортивные соревнования и многое другое. Последней зоной мы хотим сделать тренажерную площадку. Данная территория должна иметь ограждение, чтобы не было никаких помех со стороны зоны активных игр. Здесь будут находиться различные тренажеры, размещение которых возможно на улице. (Приложение 7.)

Следующая территория – это зона аттракционов. Эта часть комплекса включает в себя аттракционы для детей, аттракционы для взрослых и аттракционы на воде. На данной территории должны быть приняты серьезные меры безопасности. Здесь же мы хотим разместить пункт медицинской помощи. Все аттракционы будут установлены в соответствии с техническими требованиями, а их эксплуатация – соответствовать возрастным особенностям. (Приложение 8.)

Рядом с зоной аттракционов размещена лодочная станция. В ее распоряжении будут лодки, катера, катамараны и т.д. Все желающие смогут прокатиться на них. Отдыхающим мы хотим предложить не только прогулочные поездки, но и транспортировку с одного берега на другой. (Приложение 9.)

В таком крупном парке отдыха необходима зона кафе. Территория должна разделяться на обычное кафе (т.е. кафе, куда сможет зайти любой желающий, здесь будет стандартное меню) и детское кафе. В меню детского кафе должны отсутствовать алкогольные напитки и табачные изделия. Кафе будет открыто как для посетителей с детьми, так и для всех остальных, поддерживающих отказ от табака и алкоголя. На территории зоны кафе возможно проведение различных мероприятий: детских утренников, дней рождения, корпоративных встреч и т.д. Це-

ны в кафе будут находиться на среднем уровне цен в подобных заведениях нашего города. Обеденные зоны мы хотим разместить под открытым небом как в лесной части парка, так и на берегу р. Урал. Откроется ресторан «Поплавок» на воде (он существовал в 70–80-е годы прошлого века).

Еще одной основной зоной является детская площадка. Она, как и многие другие, разделена на 6 частей. Здесь будут представлены качели и карусели, зона горок, детская площадка для самых маленьких, детский замок, зона батуты и зона анимации. Детская площадка для самых маленьких – это небольшой игровой городок, где малыши, как и дети постарше, смогут кататься на качелях, каруселях, играть в песочнице, находиться среди своих сверстников и развиваться. Детский замок будет представлять собой небольшое сооружение в виде старинной постройки, где дети смогут играть, общаться и веселиться. Возможно построение различных лабиринтов. На территории зоны анимации мы хотим проводить работу с детьми: различные конкурсы, игры, уроки для обучения детей и другие мероприятия. (Приложение 10.)

Так как наш комплекс отдыха является парком, то необходимо выделить зону парков. Здесь предполагается размещение различных зон для отдыха, в основном для пассивного отдыха. Будет выделена зона для пикников, зона фонтанов, где будут находиться несколько небольших фонтанов. Зона мини зоопарка с животными, приспособившимися к нашим природным условиям. Здесь возможно проведение различных выставок кошек, собак и других зверей. Также, должна быть выделена территория для экстремального спорта, организован прокат инвентаря. В летний период прокат велосипедов, роликовых коньков, скейтбордов. В зимнее время года – лыж, санок, коньков. (Приложение 11.)

Как и во всех развлекательных комплексах, нам необходимо построить летнюю эстраду. В данный момент она имеется в Зауральной роще, но, скорее всего, ее надо будет снести и построить новую, более современную и удобную. Необходимо позаботиться о комфорте зрителей: соорудить навесы над посадочными местами и организовать много удобных мест. (Приложение 12)

На всей территории парка отдыха Happy time обязательно размещение мусорных баков и работа персонала по уборке территории. Распитие спиртных напитков вне зоны кафе должно быть запрещено. Так как размещение парка предполагается на территории прибрежной зоны р. Урал, мы хотим установить запрет на курение в данном месте, чтобы люди наслаждались воздухом, а не дышали дымом от сигарет.

2.3. Значимость проекта парка отдыха Harry time для Оренбургского региона

Парк отдыха Harry time, несомненно, повлияет на развитие нашего региона. Появится еще одно место досуга для жителей города. Кроме того, в парке появятся дополнительные рабочие места. Это поможет понизить уровень безработицы в нашем городе. В зимнее время года, рабочих мест будет меньше, чем в летнее время. В летнее время помимо основного персонала здесь смогут работать школьники и студенты. Все сотрудники будут официально трудоустроены.

Работа парка Harry time принесет больше прибыли от канатной дороги, которая уже несколько лет работает в Оренбурге (по ней можно переместиться через р. Урал, минуя пешеходный мост). Если этот вид переправы с одного берега р. Урал на другой станет более популярен и востребован, то будет возможно увеличение количества вагончиков до 4 или 6 (большее количество не позволит малая протяженность дороги).

Парк принесет дополнительную прибыль в казну города. Вся прибыль будет разделена между участниками ООО в соответствии с принадлежащими им долями. Обязательным условием в уставе общества с ограниченной ответственностью должна стать помощь детям с ограниченными возможностями, инвалидам, детским домам и т.д.

Также времяпрепровождение в нашем парке будет интересно всем слоям населения разных возрастов. Будет организовано большое количество семейных праздников. Эти праздники позволят родителям и детям больше общаться друг с другом, проводить вместе свободное время. К сожалению, в последнее время отношения родителей и детей становятся одной из главных проблем в обществе.

С помощью данного проекта мы сможем улучшить зону парка в Зауральной роще, предоставить населению города больше вариантов при выборе места отдыха в свободное время, постараемся улучшить досуг граждан Оренбурга.

Главное – внедрение данного проекта позволит улучшить качество проведения свободного времени населения, что, в свою очередь приведет к повышению производительности труда во всех отраслях производства. Другими словами, можно сказать, что одним из факторов работоспособности человека является качество его досуга. Если улучшить качество проведения свободного времени, то и работоспособность увеличится.

Возможно, данное место отдыха понравится не только жителям региона, но и гостям города. Надеемся, наш парк привлечет внимание руководителей других городов и подобные комплексы будут построены на территории всей страны.

3. Внедрение подобных проектов в других регионах и их влияние на экономический рост

После того как мы выяснили, что парк Happy time принесет пользу нашему региону и повысит его экономический рост, мы решили предложить подобные проекты другим регионам нашей страны. Это могут быть не идентичные комплексы отдыха, но у них у всех будет одна цель: улучшить качество досуга населения и увеличить экономический рост. Увеличение экономического роста региона будет происходить за счет снижения уровня безработицы, повышения качества свободного времени населения, увеличения доходности городского бюджета и многих других подобных мероприятий. Чтобы не возникало вопроса о том, как качество проведения свободного времени может влиять на экономический рост, нужно пояснить следующее: когда человек хорошо отдохнул, то работа ему не в тягость и у него достаточно сил, чтобы трудиться. Он будет выполнять больший объем работы, и его работоспособность будет улучшаться. А человек, имеющий низкий уровень качества свободного времени, впоследствии может иметь проблемы со здоровьем (недосып, недомогание и другие). Это сразу отразится на его работе, снизится уровень самоотдачи, и требования работодателя он будет выполнять не полностью. Если каждый пятый сотрудник предприятия будет в таком состоянии, то упадет и производительность труда на всем предприятии, что приведет к нехватке «недопроизведенной» продукции в государстве, и экономический рост государства замедлится.

Можно отметить еще то, что данный проект поможет решить некоторые социальные проблемы: проблемы взаимоотношения родителей и детей, безработицы, проблемы низкого уровня досуга и многие другие.

Парк отдыха Happy time поможет разнообразить перечень возможных мест проведения досуга. Также помимо улучшения качества досуга наш проект предполагает улучшение экономической ситуации Оренбургского региона.

Если экономика нескольких городов с внедрением нашего проекта будет расти, то и экономика государства в целом поднимется на более высокий уровень. То есть на первый взгляд обычный развлекательный комплекс принесет пользу государству. Проведение подобных мероприятий активно практикуется в работе крупнейших компаний нашего города. Но, к сожалению, они проводятся только для работников данных предприятий и их семей. Проводятся новогодние утренники для детей, семейные спортивные соревнования, организуется культурный досуг и многое другое. Экономистами, психологами и врачами данных компаний было доказано, что подобные мероприятия положительно

вливают на работоспособность коллектива и атмосферу в нем, на самочувствие работников и их активное участие в жизни общества.

Заключение

Итак, в своей работе мы попытались проследить взаимозависимость таких экономических понятий, как «качество проведения свободного времени» и «экономический рост государства». На основе проведенного нами анкетирования мы доказали необходимость создания в нашем городе специального места досуга. Помимо этого мы разработали проект парка Нарру time, который, надеемся, когда-нибудь появится в нашем городе.

Создание нового места массового досуга населения положительно повлияет на состояние экономики нашего региона, поможет бороться с некоторыми актуальными проблемами современного общества, повысит уровень культурного досуга жителей и гостей города. Внедрение предложенного нами проекта в других регионах страны приведет к положительным изменениям в социальной и политической сферах субъектов Российской Федерации. Если на отдельных территориях государства будут происходить экономические изменения, то и в целом по стране они будут заметны. Это окажет только положительное влияние на развитие экономики государства в условиях выхода из мирового экономического кризиса 2008 года, отголоски которого еще очень заметны.

То есть можно сделать вывод, что если улучшить качество проведения свободного времени населения, то это приведет к экономическому росту России.

Библиографический список

1. Бутенко И.А. Качество свободного времени у богатых и бедных.
2. Белик Е.А. Краткий экономический словарь.
3. Видякина В.И., Журавлева Г.П. Экономическая теория.
4. www.wikipedia.ru
5. www.wciom.ru

Контактная информация

г. Оренбург, Муниципальное общеобразовательное
бюджетное учреждение
8 (3532) 757220

Contact links

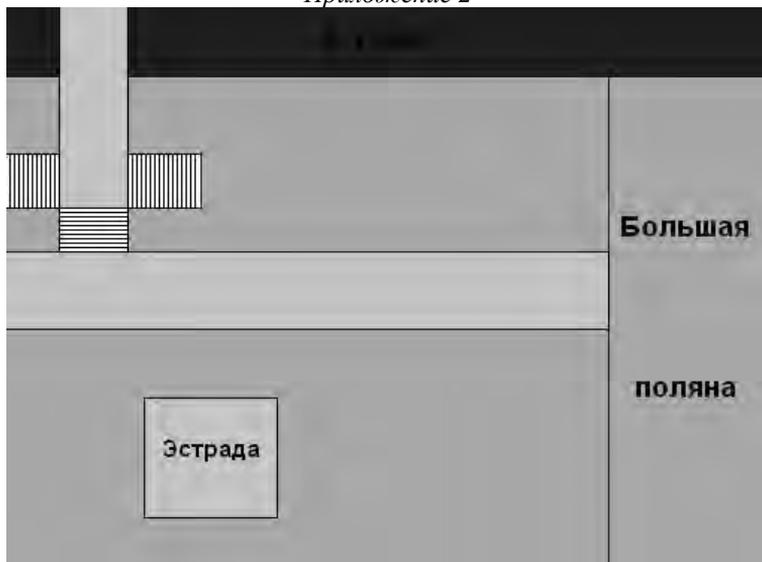
c. Orenburg, Municipal Educational agency budget
8 (3532) 757220

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1



Приложение 2



Приложение 3



Приложение 4



Приложение 5



Приложение 6



Приложение 7



Приложение 8



Приложение 9



Приложение 10

Зона парков				
Летняя эстрада	Качели, карусели	Площадка для самых маленьких	Детский замок	Анимация
		Горки		Батуты

Приложение 11



Приложение 12



ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПРИМОРСКОГО КРАЯ

THE POTENTIAL OF TRAVEL INDUSTRY DEVELOPMENT OF THE PRIMORSKY REGION

А.Е. КОЖОКИНА,

*учащаяся 11-го класса Лицея № 1533
(информационных технологий), г. Москва*

A.E. KOZHOKINA,

*student in grade 11 class of the Lyceum № 1533
(specialized in information technologies), Moscow*

Аннотация

Представленная учебно-исследовательская работа посвящена изучению возможностей превращения Приморского края в центр туризма и отдыха. В ходе этой работы была проведена оценка природно-ресурсного потенциала Приморского края, необходимого для развития туризма, были рассмотрены возможности туристической индустрии, существующие в крае на данный момент, и предпосылки ее развития. Проведен анализ по выявлению потенциальной клиентской базы туристско-рекреационного комплекса Приморского края. Были приведены сценарии развития туризма в крае и выведен результат, что благодаря политике краевой администрации и саммиту АТЭС-2012 велика вероятность, что Приморье станет признанным курортом.

Abstract

The research covers the study of opportunities of the Primorsky region to become the major centre of tourism and recreation. In the course of the following research was held the estimation of the regional natural resources necessary for the travel industry development and were explored the possibilities of tourism which exist in the province at the moment and the preconditions for its extension. An analysis to identify potential cus-

tomer base of tourist and recreational complex of Primorsky region was carried out. I have given scenario of the travel industry development in the region and concluded that due to the policy of the regional administration and the APEC summit in 2012, it is likely that the Primorye will become a well-known resort.

Ключевые слова

1. Природно-ресурсный потенциал
2. Туристическая индустрия
3. Внутренний валовой продукт
4. АТЭС
5. Инфраструктура
6. Спрос
7. Ценовая политика
8. Политика правительства

Keywords

1. Natural resources potential
2. Travel industry
3. Gross Domestic Product
4. APEC
5. Infrastructure
6. Demand
7. Price policy
8. Government policy

Введение

В эпоху всемирной глобализации туризм как отрасль стал приносить странам большие доходы. В 2010 году мировой объем доходов, полученных от туристической индустрии, составил 1,3 трлн долларов. В странах, специализирующихся на туризме, таких как Турция, Египет, ОАЭ, доля этой индустрии в ВВП достигает 30–40%. Несмотря на то, что Российская Федерация занимает 13-е место в Европе по объему въездного турпотока, доля туризма в ВВП нашей страны в 2010 году составила 6,3%. Учитывая богатство России туристско-рекреационными ресурсами, эта цифра может свидетельствовать только о недостаточном раскрытии большого потенциала туризма в стране.

Действительно, наиболее развитые морские курорты (пляжный отдых является одним из самых популярных среди туристов) находятся в европейской части России. Это курорты Краснодарского края (Сочи, Адлер, Анапа), Ростовской области (Ейск), Калининградской области

(Светлогорск, Куршская коса). Рекреационный потенциал четвертого теплого моря России – Японского – практически не раскрыт. Выход к Японскому морю имеет Приморский край, обладающий лучшими природно-климатическими условиями в регионе Дальнего Востока. В то же время российский Дальний Восток страдает от нескольких серьезных проблем. Среди них большой миграционный отток населения из региона, высокий уровень безработицы и экономическая экспансия Китая.

Как известно, на одно рабочее место в индустрии туризма приходится три рабочих места в сопутствующих отраслях. Туристический бизнес не требует больших капиталовложений со стороны предпринимателей и позволяет в минимальный срок окупить затраты.

Развитие туризма в Приморском крае решило бы часть проблем региона государственной важности и способствовало увеличению поступлений в государственный бюджет от индустрии туризма и отдыха.

Цель данной работы – определить потенциал Приморского края в рамках развития туризма и рекреационного комплекса в Российской Федерации, рассмотреть возможности создания в Приморье регионального туристического центра для жителей Дальнего Востока, Восточной Сибири. Учитывая близость стран Северо-Восточной Азии (Японии, КНР, Кореи и др.) с высокой плотностью населения и ухудшающейся экологической обстановкой (Япония, Китай), оценить возможности увеличения потока зарубежных туристов из этих стран при необходимости привлечения инвестиций на основе создания совместных предприятий в объекты рекреационно-туристического бизнеса.

Условия для туризма

Природа и климат

Приморский край – самая южная часть региона Дальний Восток. Край располагается на побережье Тихого океана, в частности, омывается водами Японского моря. На севере граничит с Хабаровским краем, на юге – с КНР и КНДР. Площадь территории Приморья – 165,9 тыс. км². В состав края входит как материковая часть, так и множество островов.

Климат Приморского края определяется в первую очередь его географическим положением, а именно близостью к Тихому океану. Зимой в крае устанавливается достаточно холодная, но сухая и солнечная погода. Летом – теплая и влажная. По количеству солнечной радиации отдельные районы Приморья могут сравниться с такими местами, как Карадаг (Крым) и Ташкент (Узбекистан). Тогда как усредненное зна-

чение по краю: 110–115 ккал/см², во Владивостоке 120 ккал/см², в Карадаге 124 ккал/см², в Ташкенте 134 ккал/см². В связи с большой меридиональной протяженностью территории края средняя температура воздуха варьируется. В северной части холоднее, чем в южной. К примеру, средняя температура во Владивостоке +20°C (июль), –15°C (январь), в Лучегорске +20°C (июль), –18°C (январь), в Славянке +19°C (июль), –9°C (январь). Для сравнения, средняя температура июля в Сочи (Краснодарский край) составляет 22 °С, января – 6 °С.

Флора Приморья отличается особым разнообразием благодаря тому факту, что в древности территория края не подвергалась повальному оледенению. Во флоре Приморья насчитывается более двух тысяч видов высших растений, из которых около 250 видов деревьев, кустарников и деревянистых лиан. Многие из них эндемичны, около 200 видов занесены в Красную книгу.

Фауна края по своему видовому разнообразию не уступает флоре. В животном мире Приморья сочетаются представители как южных, так и северных широт. В числе них: амурский тигр, амурский леопард, гималайский медведь, бурый медведь и многие другие. Для сохранения численности видов в Приморье создан ряд заповедников, наиболее известные из которых «Кедровая Падь», национальный парк «Зов тигра», Лазовский заповедник, Дальневосточный морской заповедник.

Приморский край занимает 1-е место в России по количеству минеральных источников (открыто 50 источников). В основном это холодные гидрокарбонатно-кальциевые и гидрокарбонатно-натриевые, а по содержанию – углекислые и азотные минеральные источники. Наиболее развитое из них – Шмаковское месторождение, на базе которого работает курорт Шмаковка.

В Приморье также можно найти множество озер и водопадов. Самое знаменитое из озер – озеро Ханка (Приханкайская низменность), к которому выходят Приморский край и КНР. Кроме того, большое скопление озер расположено на плато в Тернейском районе, которое так и называется – плато Озерное. Через озера проходят реки, часть из которых популярны среди туристов-водников (Кема, Тигровая, Арму). Водопады образуются в горных ущельях массива Сихотэ-Алинь. Наиболее известные из них: Еламовский, Тигровые, Кравцовские.

Экология

В Приморском крае находятся одни из самых крупных портов стратегической важности в России: Находка и Владивосток. В горных областях существуют рудники, добывается плавиковый шпат, бор, сви-

нец и другие ископаемые. Это не может не усложнять экологическую обстановку в крае. По данным Федеральной службы государственной статистики, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, в 2008 году составили 242 тыс. тонн, в 2009 году – 226 тыс. тонн. Это довольно большая цифра, однако экология Приморья в лучшем состоянии, чем Иркутской области (район озера Байкал), где в 2009 году выбросы составили 560 тыс. тонн, а в Красноярском крае 2446 тыс. тонн. Также в 2008 году показатель сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты составил 340 млн м³, в 2009 году – 337 млн м³. Аналогичные данные по Иркутской области – 640 млн м³ в 2009 году; Красноярскому краю – 820 млн м³ в 2009 году. Необходимо заметить, что по обоим показателям наблюдается положительная динамика, происходит сокращение выбросов. Более того, основные центры промышленности расположены вдали от туристических зон (континентальная часть Приморья – Дальнегорск, Пожарский и Красноармейский районы, побережье – крупные порты).

Экологическая обстановка края выигрывает по сравнению с обстановкой соседей из Северо-Восточной Азии. Ни для кого не секрет, что экологическая ситуация в Японии после аварии на АЭС «Фукусима-1» и сильных землетрясений марта 2011 года резко ухудшилась. Выбросы радиации, обширные разрушения после событий 2011 года еще долго будут отталкивать туристов от отдыха в Японии, и на цветение сакуры не приедут тысячи гостей из-за рубежа. Анализ радиационной обстановки показывает, что катастрофа практически не затронула курортные районы Приморья, основной воздушный поток ушел в сторону американского континента¹. Китай, другой ближайший сосед Приморья, страдает от ряда экологических проблем. К сожалению, политика правительства республики направлена на неразглашение экологической статистики страны, однако в открытом доступе находятся данные международных организаций. В 2007 году Нидерландское агентство по оценке окружающей среды (Netherlands Environmental Assessment Agency) отдало Китаю 1-е место по объему выбросов парниковых газов (6,2 млн т), а в 2006 году журнал Forbes составил десятку самых грязных городов планеты, все из них оказались китайскими². За точные цифры говорят и фотографии китайского репортера Лу Гуанг³.

¹ По данным <http://radiation.crowdmap.com/>

² По данным <http://www.agroxxi.ru/arhiv-novostei/kitai-grjazne-chem-kazalsja.html>

³ Фотографии <http://greenword.ru/2009/11/pollution-in-china.html>

Инфраструктура

Для любого вида туризма в первую очередь важна инфраструктура по размещению туристов (гостиницы, мотели, санатории и т.д.), по обеспечению туристов питанием (кафе, рестораны, столовые) и по доставке туристов на место назначения. Только при успешном функционировании такой инфраструктуры целесообразно говорить о других видах капитальных сооружений, таких как развлекательные центры, библиотеки и оздоровительные центры.

Нельзя отрицать тот факт, что вся эта инфраструктура существует в Приморском крае. Дороги проложены, санатории построены и столовые работают. Однако большинство из этого было создано еще в советское время и с тех пор не подвергалось реконструкции.

Транспортное сообщение

Туристы имеют возможность с легкостью добраться до столицы Приморского края – города Владивосток. Существует авиасообщение между Владивостоком и всеми городами – столицами (кроме Биробиджана, Еврейская АО) областей региона Дальнего Востока, а также городами Восточной Сибири: Иркутска, Красноярска. Долететь до Владивостока можно и из Токио, Сеула, Ханоя, Тайпея, Пекина и некоторых других городов Китая. Авиасообщение осуществляется в основном компаниями «Владивосток Авиа» и «S7». Кроме того, Транссибирская магистраль, проходящая через всю Россию, заканчивается в Приморском крае, также есть местные железные дороги. Жители Биробиджана, Благовещенска, Хабаровска и других городов могут добраться до Приморья по железной дороге. Существует паромное сообщение между Владивостоком или Находкой и городами Южной Кореи и Японии.

Основная проблема заключается в транспортных услугах по доставке туристов непосредственно на место отдыха. В то время как на курорты Владивостока и прилегающих островов (Русский, Попова и др.) туристы добираются на такси (автобусах) и катерах, на курорты Хасанского, Находкинского и других удаленных районов можно попасть, проехав от 100 до 400 км. И дело даже не в том, на чем туда ехать, всегда можно найти автобус или машину, а в качестве самого дорожного полотна и удобства дороги. К примеру, дорога Андреевка – Владивосток представляет собой разрозненные куски дорожного полотна. 20 км – асфальт, 10 км – щебенка – характерная дорога из краевого центра до курорта. И там, где по хорошей дороге можно доехать за 3 часа, приходится ехать все 5–6.

Жилая инфраструктура

После советских времен в Приморском крае осталось множество санаториев, баз отдыха и гостиниц. Согласно целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Приморском крае» на 2011–2016 годы на сегодня в Приморье действует более 200 баз отдыха, 191 гостиница, 23 санаторно-курортных учреждения. Большинство из них нуждаются в ремонте и установке нового современного оборудования. Конечно, в крае есть и совершенно новые места размещения туристов, например, базы отдыха «Сидими» и «Афродита», в поселке Безверхово и городе Артем соответственно. Уже в них нет таких «удобств», как общий туалет на улице и железные кровати.

И все же лишь 32% существующих на данный момент баз отдыха могут похвастаться удобствами в каждом номере⁴.

Характерная черта для мест отдыха в Приморском крае – несоответствие цены и качества. Цена двухместного номера в санаториях, возведенных в советское время, начинается с 2000 рублей. Цена за двухместный номер без удобств составляет около 1500 рублей. С удобствами варьируется от 2000 до 4000. Двухместный номер во Владивостоке стоит от 3000 рублей. Для сравнения, двухместный номер в гостинице 4* на курортах Вьетнама стоит около 1500 рублей в сутки.

В Приморье многие базы отдыха предлагают своим клиентам услугу «палаточный городок», или кемпинг. Туристы за символическую плату (от 100 до 350 рублей за место для палатки в день) имеют возможность поставить палатку на территории базы отдыха, пользуясь всеми ее услугами. Кемпинг предлагают 13% баз отдыха⁵.

Обеспечение туристов питанием

Практически в каждой гостинице, базе отдыха или санатории существует кафе или ресторан, в котором туристы могут поесть. Санатории в основном предлагают полный пансион, включенный в стоимость путевки или оплачиваемый отдельно (в районе 500 рублей в сутки за человека). Гостиницы городов предлагают услугу bed&breakfast, в которой завтрак или включен в стоимость, или получается по талонам. В некоторых местах отдыха есть номера с кухнями или отдельные кухни на несколько номеров. И почти во всех есть магазин, расположенный в близлежащем поселке или рядом с непосредственным местом отдыха.

Таким образом, уникальная природа края и хорошая экологическая обстановка являются факторами, которые привлекают туристов, для

⁴ Исходные данные <http://www.primkray.ru/rest>

⁵ Исходные данные <http://www.primkray.ru/rest>

того чтобы увеличить поток туристов, нужно обеспечить развитие инфраструктуры туризма.

Клиентская база

Анализ возможностей туризма из регионов Российской Федерации

По моему мнению, основные потребители туристических услуг, которые предлагает и потенциально сможет предложить Приморье, живут на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири. Почему именно они? Ответ достаточно прост.

Во-первых, они уже сейчас предпочитают отдыхать в Приморье. «Каждое лето на местных турбазах вместимостью 4 тысячи человек пытаются отдохнуть 150 тысяч туристов. 60% из них – жители края, большую часть оставшихся составляют другие дальневосточники», – пишет Маргарита Усова в журнале «Дальневосточный капитал». Наблюдается рост внутреннего турпотока на 10–15% в год⁶. Соответственно, со стороны жителей Дальнего Востока есть стабильный спрос на туристические услуги края. Что касается жителей Сибири, то они на данный момент предпочитают отдыхать «у себя» или ехать в Европу. Большой популярностью среди сибиряков пользуется курорт Алтай. Однако, по мнению генерального директора турфирмы «Капитан Грант» Т. Дутовой, Алтай выигрывает в основном за счет близости, так как цены на турецких курортах ниже алтайских.

Во-вторых, та заветная «близость», которая повлияла на выбор сибиряков, играет роль и в случае с Приморским краем. Сам край располагается в регионе Дальнего Востока, соответственно, Хабаровский край, Еврейская АО, Сахалинская область и другие области Дальнего Востока, как и области Восточной Сибири, – ближайшие соседи Приморья.

И, наконец, в-третьих, вспомним пример того же Алтая. Туристический комплекс Белокуриха Алтайского края развился во многом благодаря соседству с нефтегазовыми центрами страны: Оренбургской областью, Тюменской областью, Новосибирской областью и др. Приморский край может последовать примеру своего западного собрата. Крупномасштабное строительство трубопровода ВСТО, проходящего через Иркутскую область, Якутию, Амурскую область и Приморский край, привлечет в регион Дальнего Востока и Восточной Сибири «нефтяные и газовые деньги». Как и газовикам и нефтяникам Западной Сибири, так и газовикам и нефтяникам Восточной Сибири и Дальнего Востока надо где-то отдыхать от тяжелой и порой вредной для здоро-

⁶ <http://www.rg.ru/2011/11/18/primorie-prog-turizm-reg-dok.html>

вья работы. Так, Приморье может стать «Алтаем» для жителей восточной части России.

Я не рассматриваю жителей Западной Сибири, Урал и Европейской части России как потенциальных клиентов туристического комплекса Приморского края по нескольким причинам. В массе своей они отдыхают на региональных курортах (Белокуриха, Сочи, Калининград и др.) или выезжают на отдых за рубеж (Турция, Египет, Испания и др.). Приморский край пока не может конкурировать с этими курортами в силу неразвитости инфраструктуры и удаленности от данных регионов.

Начнем с того, что на данный момент является негативным фактором. Условия отдыха в достаточно большом количестве мест отдыха крайне плохи с точки зрения европейского человека. Удобства находятся на улице, в отдельном санитарном блоке или же на этаже. В то же время цены в таких местах довольно высоки: средняя цена колеблется от 1500 до 2000 рублей за двух- или трехместный номер без удобств. А номера с удобствами в комнате или на этаже – на порядок дороже: в районе 2000–3000 рублей в базах отдыха и превышают 4000 в отелях Владивостока. На Алтае цены за стандартный номер с удобствами варьируются от 1500 до 4000.

«Ложку дегтя» в возможность привлечения туристов в Приморье добавляют и конкуренты. Например, стандартный номер в отеле 4 звезды в курортном городе Нячанг, Вьетнам, стоит в среднем 2000 рублей, «здравница» Сибири – Алтай – предлагает свои услуги по тем же ценам с большим качеством. В связи с сильным ухудшением экологической обстановки в Японии ее статус как конкурента ставится под вопрос.

Теперь о положительных факторах. Жители Дальнего Востока и Восточной Сибири имеют очень высокие среднедушевые доходы в масштабах нашей страны (Чукотский АО находится на 3-м месте по России, а больше половины областей Дальнего Востока входят в первую двадцатку доходов по РФ). Более подробно в приложении (диаграмма 1).

Александр Никулин, генеральный директор образовательного некоммерческого партнерства «Межрегионтур», в своей статье «Российский Дальний Восток и Япония: проблемы и перспективы развития туризма» приводит статистику экспертов, по которой при условии, что ВВП на душу населения достигает 800–1000 долларов, население получает стимул путешествовать по стране. А если он больше 4000 долларов, но меньше 10 000 долларов, то люди стремятся к международным путешествиям, более 10 000 долларов – к межконтинентальным⁷.

⁷ <http://globalsib.com/3269/>

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики и проведенному анализу, средний ВРП на душу населения в регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока составляет 220 554 рублей, что в пересчете на доллары США составляет примерно 7900 долларов. Соответственно по всем критериям у жителей регионов должен быть стимул как к внутренним, так и к международным путешествиям.

Стимул есть, деньги есть. Куда ехать отдыхать? Не последнюю роль в выборе места отдыха играет его стоимость. Возьмем три варианта отдыха жителя рассматриваемых регионов: курорт Андреевка (Приморский край), курорт Нячанг (Вьетнам) и курорт Белокуриха (Алтайский край). Андреевка является одним из наиболее популярных мест отдыха в Приморском крае, Нячанг – один из наиболее распространенных мест отдыха россиян во Вьетнаме, а Белокуриха – самый известный курорт Алтая. Сравним стоимость отдыха во всех трех местах (в стоимость включена дорога до столицы региона (Барнаул, Владивосток) или страны (Ханой): самолетом или поездом, трансфер до места, двухнедельное проживание в гостинице 3–4*, визовое обслуживание). График исследования приведен в приложении (диаграмма 2).

Проанализировав стоимость отдыха на разных курортах, я пришла к выводу, что наименее рационально отдыхать на курортах Вьетнама, затем следует Приморье и наиболее рационально в среднем отдыхать на Алтае. Средняя разница в стоимости отдыха в Приморье и на Алтае составляет 5909 рублей.

Однако на Алтае наибольший процент отдыхающих, по словам Елены Шушаковой, главы Алтайской региональной ассоциации туризма, – новосибирцы и москвичи⁸. Возможно, такой контингент образовался из-за прямой дороги Новосибирск–Барнаул, Москва–Барнаул. Жители других регионов, чтобы добраться до Барнаула, вынуждены менять по несколько маршрутов. К примеру, чтобы добраться из Якутска в Барнаул, необходимо долететь до Новосибирска, а затем пересесть на поезд до Барнаула. Такая перспектива не всем нравится.

Подводя итог, необходимо сказать, что возможности есть. Потенциальные потребители имеют довольно большой доход, для того чтобы позволить себе отдыхать в Приморье. Несмотря на неразвитую инфраструктуру, жителям Дальневосточного федерального округа и восточной части Сибирского федерального округа, как разумным потребителям, рациональнее ехать отдыхать либо в Приморье, либо на Алтай. Одновременно для Приморья, чтобы получить конкурентные пре-

⁸ <http://altapress.ru/pda/story/316/>

имущества перед курортами Алтая, важно как минимум сохранить уровень цен на туристические услуги на существующем уровне и при этом построить соответствующую инфраструктуру туристического бизнеса и просто транспортную инфраструктуру.

Анализ возможностей туризма из зарубежья

Приморский край расположен на побережье Тихого океана и имеет сухопутную границу с КНДР и Китаем, а морскую – с Японией. Географическое положение края заставляет задуматься о возможности туризма из стран-соседей и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона, таких как Южная Корея, США, Вьетнам, Канада и другие.

Показатели въездного туризма, включая бизнес-туризм, в Приморском крае на протяжении последних 4 лет то поднимались, то падали. Наибольший спад въездного туристического потока пришелся на 2009-й кризисный год. В этот период сильно сократилось количество китайцев, посетивших Приморский край (с 50 000 до 38 000 человек). В 2010 году туризм снова набрал обороты. Общий турпоток увеличился на 26% по сравнению с предыдущим годом. Доминируют в структуре въездного туризма жители Китая, на 2-м месте – жители Южной Кореи, на 3-м – Японии. Приморский край также посещают туристы из США, Канады, Тайваня, Вьетнама, Австралии и Великобритании. Подробное исследование в приложении (диаграмма 3).

Несмотря на положительную динамику, показатели въездного туризма в Приморье не так хороши, как хотелось бы. Жители стран Северо-Восточной Азии любят путешествовать и тратят значительную часть своих доходов на туризм. Достаточно отметить, что в десятке стран – лидеров по туристским расходам три азиатских страны: 5-е место – Япония (26,9 млрд долл.), 6-е место – Китай (24,3), 10-е место – Республика Корея (18,2). Доля Восточной Азии в туристских убытках мира возросла с 5,9% в 1995 году до 9,2% в 2006 году. В 2007 году из этих стран выехали 85,02 млн туристов⁹. Приморье своим пунктом назначения в 2007 году выбрали менее процента азиатов (65 тыс.). Несмотря на низкий относительный показатель, в реальном выражении это существенная величина для рассматриваемого региона.

Для достижения положительного баланса между ввозимыми в страну деньгами (въездной туризм) и вывозимыми из страны (выездной туризм) следует особое внимание уделять привлечению зарубежных туристов, чтобы как можно больше денег в страну ввозилось и тратилось. Учитывая, что выездной туризм в Приморском крае развит

⁹ По данным http://tourlib.net/statti_tourism/sazykin.htm

гораздо сильнее въездного (в 2008 году из края выехали 1,2 млн человек, а въехали 68 тыс. человек иностранцев). Налицо значительный дисбаланс, который с учетом имеющихся предпосылок для развития туризма можно попытаться скорректировать. Примеры многих стран и регионов, которые привлекают интерес туристов за счет предоставления различных возможностей отдыха и рекреации, показывают, что туристический сектор может стать важной статьёй дохода. Продуманная, динамичная и профессионально осуществляемая политика в сфере развития национального туризма приносит государству большую экономическую выгоду.

В чем причина игнорирования туристами из Северо-Восточной Азии туристического рынка Приморского края? По мнению директора гостиницы «Приморье» во Владивостоке Юлии Барковской, дороговизна отеля не главная причина нежелания иностранцев ехать в край. Ю. Барковская считает, что главными факторами являются небезопасность пребывания и отсутствие достойного обслуживания клиента¹⁰.

Действительно, если посмотреть на средние зарплаты специалистов в Японии, Китае, Тайване и Южной Корее, то можно убедиться, что отнюдь не высокие цены отпугивают азиатов, доходы в этих странах намного выше доходов россиян, живущих на Дальнем Востоке. Подробнее в приложении (табл. 1).

Напомню, что средняя зарплата в Дальневосточном регионе составляет 21 189 рублей. Скорее, сложившаяся репутация края и отсутствие сервиса являются причинами низкого интереса.

Проблемы и перспективы развития

Определим основные проблемы туристического комплекса Приморского края. Главная проблема рекреационного туризма – нерациональная ценовая политика. Цены неоправданно высоки, когда качество обслуживания и проживания далеко от идеала. Чем можно объяснить такую, мягко говоря, странную ценовую политику? Край пользуется большой популярностью. Спрос большой, а предложение маленькое (всего около 100 небольших баз отдыха). Предприниматели автоматически поднимают цены. «Мои клиенты считают развитием туризма наличие санузла в домике и дополнительных сервисов на пляже. У приезжающих на отдых хабаровчан и сахалинцев такое же мнение. Туристический бизнес в Приморье сезонный. Мне, как и моим коллегам-конкурентам, нужно вернуть вложения за два-три месяца. Отсюда цены. Не думаю, что на наши пляжи поедут тайцы или вьетнамцы,

¹⁰ <http://novostivl.ru/msg/6780.htm>

ведь стоимость аналогичного сервиса в Юго-Восточной Азии ниже в разы», – сказал в интервью «Коммерсантъ. Приморский край» Михаил Зотов, совладелец одной из баз в Триозерье¹¹. Сезонность спроса – еще одна причина высоких цен.

О путях решения этой проблемы говорят сами бизнесмены: необходимо государственное финансирование для строительства инфраструктуры и послабление налогового режима для лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью в области туризма. При этих условиях в туристическую отрасль устремятся новые инвестиции, создастся большее количество мест отдыха и, чтобы выдержать конкуренцию, предприниматели будут вынуждены снизить цены. Участник разработки «Программы развития внутреннего и въездного туризма в Приморском крае на 2005–2010 годы» Михаил Терский считает, что без государственной поддержки туристической отрасли Приморский край не может конкурировать с уже имеющимся туристическим потенциалом стран Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии. «Мы пытаемся что-то развить, не вложив ни копейки. Мифические иностранцы не поедут дышать чистым воздухом вблизи горы Пидан: до Пидана ехать четыре-пять часов по дороге сомнительного качества на автобусах сомнительного комфорта. Мы должны понимать, кто конкретно к нам приедет. Китайцы из бедных провинций? Нужен один уровень сервиса. Японцы? Другой уровень. Бизнес не будет вкладываться неизвестно во что. Потому программа развития туризма – это просто программа. У ее реализации нет перспектив», – уверен эксперт¹².

Проблема плохих дорог и отсутствия инженерной инфраструктуры не может быть решена силами мелкого туристического бизнеса, необходима государственная поддержка.

Еще одна проблема – реклама туристического продукта. Сейчас это бремя целиком лежит на туроператорах. Рекламы региона как туристического места нет. Решение – участие во внутренних и международных туристических выставках. Однако я считаю, что, прежде чем рекламировать край как курорт, необходимо решить первые две проблемы, а именно стабилизировать цены и возвести инфраструктуру. Иначе получится своеобразный мыльный пузырь с переливающей оболочкой и пустотой внутри.

Отчасти стимулом для развития туристической отрасли Приморского края может стать саммит АТЭС-2012 во Владивосток. В рамках саммита

¹¹ <http://www.kommersant.ru/doc/1582042>

¹² <http://www.kommersant.ru/doc/1582042>

планируется возведение ряда капитальных сооружений, в числе которых межрегиональные и краевые дороги, очистные сооружения, гостиницы, газопровод, нефтепровод, электростанции и др.¹³ Также проведение саммита поможет увеличить узнаваемость Приморья: на мероприятие приезжают лидеры 21 государства (Россия, США, КНР, Япония, Австралия, Малайзия, Южная Корея и многие другие), следить за событием будут миллионы людей со всего мира.

Первым этапом в создании условий для развития туристического бизнеса в Приморье стало Постановление Правительства РФ от 31 марта 2010 г. № 201 о создании на о. Русский туристско-рекреационной особой экономической зоны «Остров Русский». Для инвесторов будет действовать ряд налоговых льгот сроком от 5 до 10 лет¹⁴.

Уже в ноябре 2011 года была опубликована целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Приморском крае» на 2011–2016 годы, для финансирования которой будет выделено 460 млн рублей. Согласно программе, предприятиям, занятым в туристической индустрии, будут предоставлены субсидии и бюджетные инвестиции на капитальное строительство и модернизацию объектов инженерной инфраструктуры¹⁵.

Самый пессимистичный сценарий для туризма в Приморье заключается в том, что выделенные деньги будут разворованы, построенные объекты АТЭС приватизированы местными бандитами и олигархами, и только самые смелые и эксцентричные туристы приедут в Приморье провести каникулы. Оптимистичный сценарий включает честное и полное выполнение целевой программы, акционирование объектов туризма, привлечение частного и иностранного капитала, введение прозрачных механизмов финансирования и контроля строительства, снижение уровня криминализации и коррупции в крае и, как следствие, существенное увеличение потока российских и иностранных туристов в крае. На практике возможна комбинация обоих сценариев с креном в ту или другую сторону. В любом случае даже ограниченное развитие туристической отрасли в крае и регионе в целом означает увеличение доходов регионального и краевого бюджета, а это всегда лучше, чем стагнация. Поэтому есть надежда или, скорее, уверенность в постепенном росте туристического сегмента в местной экономике.

¹³ Полный список объектов <http://apec.primorsky.ru/apec-objects.html>

¹⁴ Все льготы на http://www.oao-oez.ru/special_economic_zones/tourism_recreation_zones/russian_island/

¹⁵ <http://www.rg.ru/2011/11/18/primorie-prog-turizm-reg-dok.html>

Заключение

В ходе учебно-исследовательской работы была проведена оценка природно-ресурсного потенциала Приморского края, необходимого для развития туризма, были рассмотрены возможности туристической индустрии, существующие в крае на данный момент, и предпосылки ее развития. Проведен анализ по выявлению потенциальной клиентской базы туристско-рекреационного комплекса Приморского края.

В Приморье действительно есть золото, это его природный комплекс и климатические условия. Для характеристики природно-климатических условий Приморского края достаточно лишь одного слова: «уникальный», которое относится ко всей природе края.

К сожалению, на это золото сейчас может любоваться ограниченный круг людей. В основном это местные дальневосточники и иностранцы, не побоявшиеся плохого сервиса. Из-за ряда нерешенных проблем с инфраструктурой, низкого уровня сервиса и неоправданно высоких цен туризм в Приморском крае практически топчется на месте.

Для продвижения вперед и завоевания сердец и кошельков жителей Дальнего Востока, Восточной Сибири и Северо-Восточной Азии необходимы продуманная политика и стимул к развитию. Для Приморского края этим стимулом в 2012 году будет проведение саммита АТЭС, в рамках которого будет построена инфраструктура и край получит необходимую ему рекламу.

Анализ ситуации в Приморском крае и предпосылок развития позволяет предположить, что на данном этапе появляется окно возможностей для туристической индустрии Приморья.

Библиографический список

1. Материалы Федеральной службы государственной статистики.
2. Материалы ДВО РАН (<http://www.fegi.ru/>).
3. Приморское телевидение и радио (<http://www.ptr-vlad.ru/> <http://novostivl.ru/>
4. <http://primamedia.ru/>)
5. Свободная энциклопедия «Википедия».
6. Комитет по туризму Приморского края.
7. Журналы «Дальневосточный капитал», «Золотой Рог» (<http://www.zrpress.ru/>).
8. Информация от туроператоров «Корона-тур», «Корал», «Азия тур», «Дальневосточная международная туристическая компания», авиакомпаний «Владивосток Авиа», «S7».
9. Материалы Ботанического сада ДВО РАН (<http://www.botsad.ru/>)
10. <http://primorsky-meteo.ru>

11. <http://apec.primorsky.ru>
12. <http://news.turizm.ru/>
13. <http://globalsib.com/>
14. <http://radiation.crowdmap.com/>
15. Газета «Коммерсантъ»
16. А.А. Романов, Р.Г. Саакянц. География туризма // Советский спорт, 2004.

Контактная информация

119206, Москва, Ломоносовский пр., 16

Contact links

119206, Moscow, Russia, Lomonosovsky avenue, 16

ПРИЛОЖЕНИЯ

Среднедушевой доход по регионам

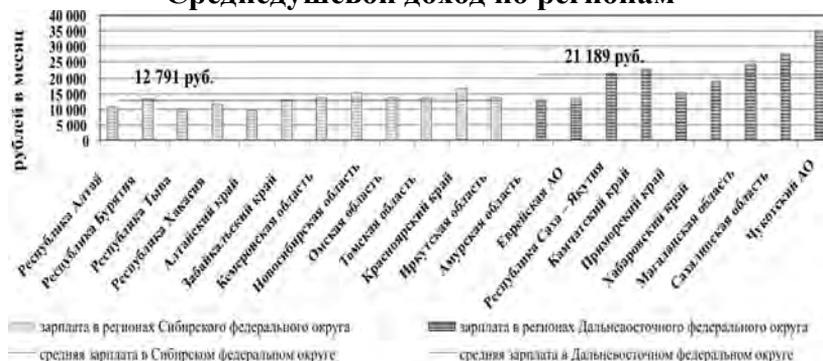


Диаграмма 1

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Сравнение стоимости отдыха на курортах Вьетнама, Алтая и Приморья для жителей регионов Дальнего Востока и Восточной Сибири

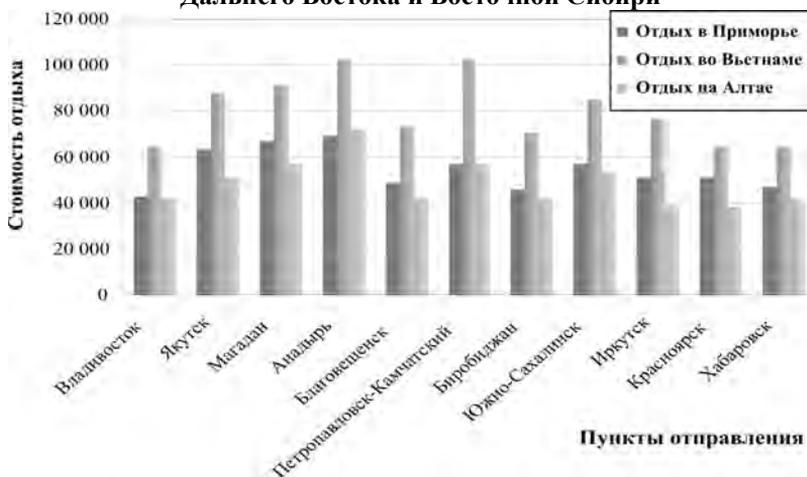


Диаграмма 2

Источники: см. сноску ¹⁶

¹⁶ По данным сотрудников турфирм «Корал», «Корона-тривел», «Азия тур» и сайтов <http://fly.ru>, <http://www.vladivostokavia.ru>, <http://www.s7.ru/> и <http://www.marshruty.ru/>

Структура въездного туризма в Приморском крае

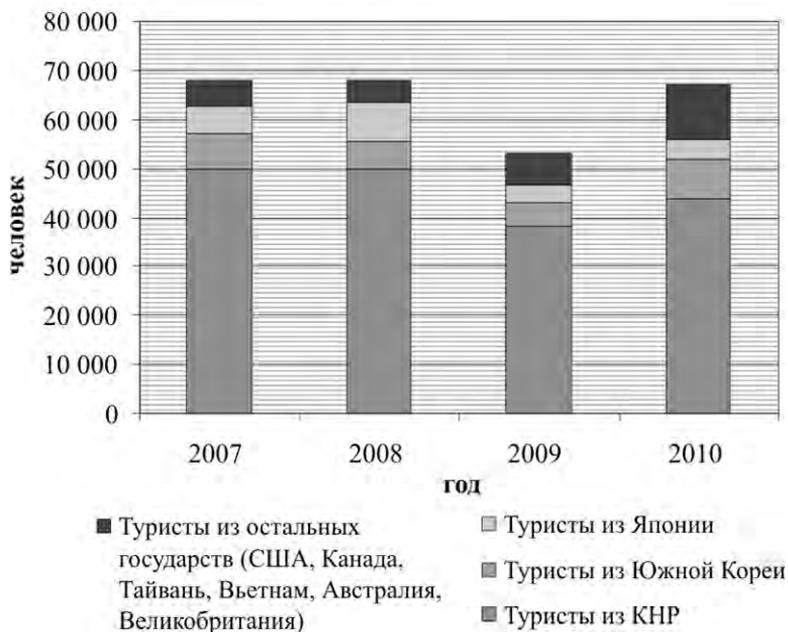


Диаграмма 3

Источник: см. сноску¹⁷

Таблица 1¹⁸

Страна	Китай	Япония	Гонконг	Тайвань	Южная Корея
Средняя зарплата (долларов в месяц)	14 000	46 800	46 700	33 500	33 000

¹⁷ По данным Приморского телевидения, деловой газеты «Золотой Рог».

¹⁸ По данным <http://www.averagesalarysurvey.com/>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КОРРУПЦИИ

ECONOMIC CONSEQUENCES OF CORRUPTION

Т.И. ЛОМАКИНА,

*студент ГАОУ СПО «Лениногорский нефтяной техникум»
(г. Лениногорск)*

T.I. LOMAKINA,

student STR GAOU «Leninogorsk Petroleum College» (Leninogorsk)

Аннотация

Коррупция является одной из сложнейших проблем, препятствующих экономическому росту страны. Ее факторы серьезно угрожают верховенству закона, демократии и правам человека, подрывают доверие к власти, принципам государственного управления, равенства и социальной справедливости, препятствуют конкуренции, затрудняют экономическое развитие и угрожают стабильности демократических институтов и моральных устоям общества. Поэтому такие проблемы, как коррупция в органах власти, в частном секторе, в политике, а также бытовая коррупция, актуальны для экономики страны. В работе рассмотрены сущность, причины и факторы коррупции, динамика восприятия населением бытовой коррупции, меры по борьбе с коррупцией и экономические последствия коррупции.

Abstract

Corruption is one of the greatest obstacles to economic growth. Its factors seriously threaten the rule of law, democracy and human rights, undermines the credibility of the government, the principles of governance, equity and social justice, hinder competition, hinders economic development and threatening the stability of democratic institutions and the moral foundations of society. Therefore, such problems as the corruption authorities, the private sector, policy, and domestic corruption are relevant for the economy. The paper discusses the nature, causes and factors of corruption, the perception of the population dynamics of domestic corruption, measures to combat corruption and economic consequences of corruption.

Ключевые слова

1. Коррупция
2. Виды коррупции
3. Факторы коррупции
4. Причины коррупции
5. Меры по борьбе с коррупцией
6. Экономические последствия коррупции

Keywords

1. Corruption
2. Types of corruption
3. Factors of corruption
4. The causes of corruption
5. Measures to combat corruption
6. The economic consequences of corruption

Введение

Проблема коррупции и взяточничества в России встала так угрожающе остро, что мотивы и актуальность выбранной темы просто очевидны. Покупается и продается все: от оценок в школе до принятия закона в Госдуме. Если в период правления команды Б.Н. Ельцина в целом по России в 1995 году зарегистрировано свыше 14,2 тысячи должностных преступлений, то уже в 1997 году было выявлено свыше 16 тысяч преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления. В то же время, по данным ученых и специалистов, значительное число фактов взяточничества (90%) остается нераскрытым.

Объектом исследования является проблема борьбы с коррупцией и взяточничеством в России.

Предметом исследования являются общие закономерности возникновения, функционирования и развития коррупционных отношений, их сущность, структура, основные элементы и принципы, а также меры и методы по борьбе с коррупцией и экономические последствия коррупции.

Целью исследования является отражение недостатков и пробелов в законодательстве, свидетельством этому служит то, что до сих пор так и не выработана государственная стратегия противодействия этому масштабному явлению, не принят ряд важнейших антикоррупционных законов и иных общественно значимых документов, а меры, которыми сегодня пытаются оказать на нее воздействие, оцениваются профессионалами в большей степени как имитация государственной активности, поскольку они изначально малоэффективны.

Коррупция стала серьезно угрожать верховенству закона, демократии и правам человека, подрывать доверие к власти, принципам государственного управления, равенства и социальной справедливости, препятствовать конкуренции, затруднять экономическое развитие и угрожать стабильности демократических институтов и моральным устоям общества.

Задачами исследования являются:

- рассмотреть понятие и причины коррупции;
- провести анализ данных о коррупции;
- рассмотреть меры и методы по борьбе с коррупцией;
- выявить экономические последствия коррупции.

1. Понятие и причины коррупции

Коррупция (от лат. *corrumpere* – «растлевать») – термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Наиболее часто термин применяется по отношению к бюрократическому аппарату и политической элите.

Характерным признаком коррупции является конфликт между действиями должностного лица и интересами его работодателя либо конфликт между действиями выборного лица и интересами общества. Многие виды коррупции аналогичны мошенничеству, совершаемому должностным лицом, и относятся к категории преступлений против государственной власти.

Коррупции может быть подвержен любой человек, обладающий дискреционной властью – властью над распределением каких-либо не принадлежащих ему ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор, экзаменатор, врач и т. д.). Главным стимулом к коррупции является возможность получения экономической прибыли (ренты), связанной с использованием властных полномочий, а главным сдерживающим фактором – риск разоблачения и наказания¹.

Согласно макроэкономическим и политэкономическим исследованиям, коррупция является крупнейшим препятствием к экономическому росту и развитию, способным поставить под угрозу любые преобразования!

Как нам представляется, коррупцию условно можно классифицировать на несколько основных видов:

¹ www.wikipedia.ru

- 1) по статусу субъектов:
 - а) коррупция в органах власти;
 - б) коррупция в частном секторе;
 - в) коррупция в политике, или политическая коррупция.
- по уровням:
 - а) низовая;
 - б) верхушечная;
 - в) вертикальная.
- 3) по степени общественной опасности:
 - а) коррупция-проступок;
 - б) коррупция-преступление.

Рассмотрим характеристики указанных видов коррупции.

Коррупция в органах власти (исполнительной, представительной и судебной), которой в большей части посвящена наша работа, является одной из насущных проблем современного Казахстана (проблемы в борьбе с которой будут освещены в отдельной главе).

Коррупция в негосударственных организациях либо в частном секторе имеет в настоящее время большое распространение. Руководитель организации (коммерческой или общественной) обязан следовать ее уставным задачам, однако он так же, как и государственный чиновник, имеет возможность в своих личных корыстных интересах или в пользу второй стороны распоряжаться непринадлежащими ему ресурсами, совершать действия, нарушающие интересы организации.

Некоторые ученые выделяют в отдельный вид политическую коррупцию. Так, профессор В.А. Шабалин, анализируя зарубежные источники по проблемам политики и преступности, определяет это явление как «...девиантное политическое поведение, выражающееся в нелегитимном использовании господствующей политической элитой государственных ресурсов в целях укрепления своей власти». С этой точкой зрения солидарен автор работы д. ю. н., профессор Алауханов Е.О.

Низовая коррупция наиболее распространена на среднем и низшем уровнях органов власти и управления и связана с постоянным взаимодействием чиновников и граждан (регистрации, штрафы, лицензирование и различные разрешения и т.п.).

Верхушечная коррупция охватывает политиков, работающих в органах власти, высшее чиновничество и сопряжена с принятием решений, имеющих высокую цену (лоббирование и принятие законов, государственные заказы, изменение форм собственности и т.п.). Часто обе заинтересованные в коррупционной сделке стороны принадлежат к одному органу государственной власти. Например, когда чиновник нижестоящего государственного органа дает взятку своему выше-

стоящему начальнику за то, что последний покрывает коррупционные действия взяточдателя либо предоставляет дополнительные финансы, ресурсы, полномочия и т.д.

Таблица 1

Факторы коррупции

Группа факторов	Факторы
Фундаментальные	Несовершенство экономических институтов и экономической политики; несовершенство системы принятия политических решений, неразвитость конкуренции, чрезмерное государственное вмешательство в экономику, монополизация отдельных секторов экономики, контроль государства над ресурсной базой, низкий уровень развития гражданского общества, неэффективность судебной системы.
Правовые	Слабость закона, отсутствие ясной законодательной базы и слишком частое изменение экономического законодательства, несоблюдение норм международного права, неадекватные меры наказания за коррупционные сделки, возможность влияния на судебные решения, наличие норм, позволяющих субъективную трактовку нормативных актов.
Организационно-экономические	Слабость системы контроля над распределением государственных (в особенности – природными) ресурсов, трудности управления большой территорией, громоздкий и неэффективный бюрократический аппарат, относительно низкая оплата труда служащих, дискриминация в доступе к инфраструктурным сетям, жесткий торговый протекционизм (тарифные и нетарифные барьеры), прочие формы дискриминации.
Информационные	Непрозрачность государственного механизма, информационная асимметрия, отсутствие реальной свободы слова и печати, наличие оффшорных зон, отсутствие исследований проблемы коррупции.

Группа факторов	Факторы
Социальные	Клановые структуры, традиции nepoтизма, эксплуатация «дружеских связей», блат, традиция «дарения» подарков-взятков, низкий уровень грамотности и образования.
Культурно-исторические	Сложившаяся система норм бюрократического поведения; массовая культура, формирующая снисходительное отношение к коррупции; особенности исторического развития; придание малого значения понятиям честности и чести ² .

Что же является причиной возникновения коррупции? Большинство исследователей этого явления дают следующий ответ: причиной коррупции является само государство, то есть различные ограничения, регулирующие и контролирующие правила, налагаемые на свободных экономических агентов. Предполагая, что каждый максимизирует свою прибыль, можно прийти к выводу, что коррупция – естественное экономическое явление, связанное с наличием государства. Государство, призванное исправить неэффективность и «провалы» рынка, само может вызвать коррупцию и неэффективность.

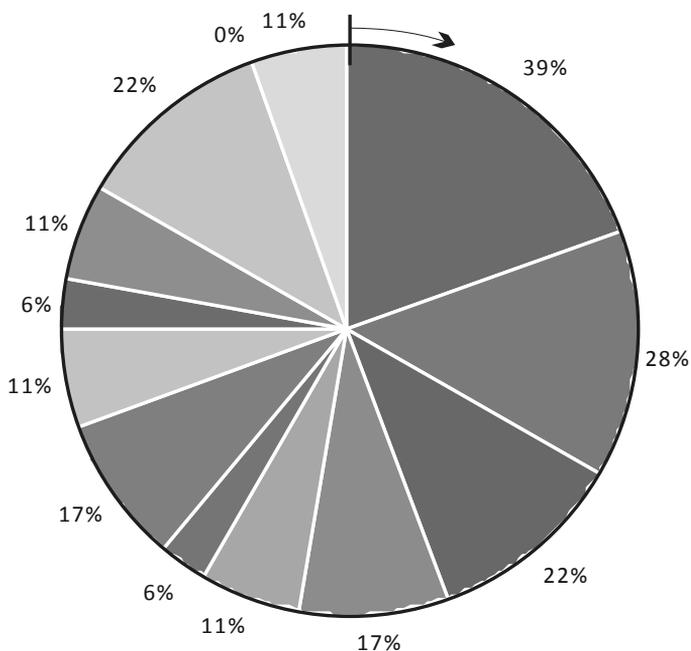
С экономической точки зрения коррупция является способом проявления поведения тех, кто «ищет выгоду». Такое поведение сопровождается процессами конкуренции за государственный контракт, за квоту на экспорт или на импорт, но может быть и результатом желания частной фирмы освободиться от налога (тогда коррупция является теневым аналогом налогообложения).

2. Анализ данных опроса населения для расчета индекса восприятия бытовой коррупции

Был проведен опрос населения для расчета индекса восприятия бытовой коррупции. Было опрошено 180 человек, из них 90 человек мужчины и 90 человек женщины. Вопросы анкеты представлены в приложении 1.

В опросе участвовали 40 студентов, 1 служащий, 40 безработных, 40 работников сферы образования, 10 пенсионеров и 40 рабочих разных возрастных категорий: до 18 лет – 40 человек, от 18 до 30 лет – 40 человек, от 30 до 50 лет: 90 человек и старше 50 лет – 10 человек.

² www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=110



(По часовой стрелке от верхней метки)

39% – Взяточничество

28% – Подношение подарков должностным лицам

22% – Использование должностного положения в личных, корыстных интересах

17% – Использование государственных средств в личных целях

11% – Побуждение должностных лиц к принятию тех или иных решений под давлением каких-либо обстоятельств, фактов

6% – Оказание влияния на принятие или отказ от принятия каких-либо законов, нормативно-правовых актов

17% – Незаконное распределение и перераспределение общественных ресурсов и фондов

11% – Незаконное присвоение общественных ресурсов в личных целях

6% – Незаконная приватизация

11% – Незаконная поддержка и финансирование политических структур

22% – Вымогательство

0% – Предоставление льготных кредитов, заказов

11% – Знаменитый русский «блат»

Рис. 1. Что вы понимаете под коррупцией?

На вопрос, что вы понимаете под коррупцией (рис. 1), большинство респондентов ответили, что это взяточничество, подношение подарков, использование должностного положения в личных, корыстных целях, вымогательство, использование государственных средств в личных целях, незаконное распределение и перераспределение общественных ресурсов и фондов, побуждение должностных лиц к принятию тех или иных решений под давлением каких-либо обстоятельств, фактов, незаконное присвоение общественных ресурсов в личных целях, незаконная поддержка и финансирование политических структур.

На вопрос, как вы думаете, существуют ли в нашем обществе факты, явления коррупции, взяточничества, большинство ответили «очень часто» (90 человек), «довольно часто» – 70 человек, и только лишь 20 человек ответили, что единичные случаи.

На вопрос о том, попадали ли вы в коррупционную ситуацию большинство ответили положительно, так как в нашем обществе такие ситуации нередко встречаются. Когда респондентов спросили, как вы обычно поступаете в таких ситуациях, равное количество человек ответили «приходится договариваться неформально» и другое, и все-таки большинство ответили «ищу возможность формального решения проблемы».

Большинство респондентов считают, что уровень коррупции за последние 3–4 года резко увеличился. По их мнению, причинами коррупции послужили: низкие заработные платы работников бюджетной сферы, недостаточно строгий контроль за действиями чиновников, их доходами и расходами, низкий уровень культуры у населения, неразвитая экономика, отсутствие общественного контроля и другие (рис. 2).

На вопрос, достаточно ли информации об антикоррупционной политике в СМИ, значительное количество ответили, что информации достаточно, но она не освещает всех аспектов.

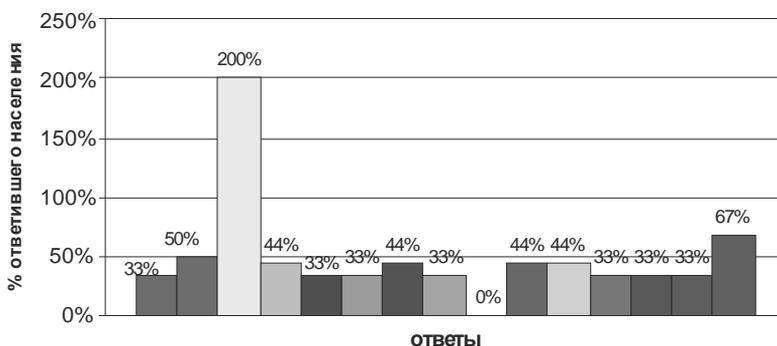
На вопрос, что могло бы послужить мерами для сокращения коррупции, респонденты ответили, что нужно: ужесточить законодательство по борьбе с коррупцией (например, устраивать публичные суды над коррупционерами, привлекать к уголовной ответственности с лишением права занимать руководящие должности), повысить зарплату работникам бюджетной сферы, повысить правовую грамотность населения и другие.

Многие респонденты считают, что с помощью антикоррупционных мер, предложенных Правительством РФ и РТ, снизить уровень коррупции невозможно.

3. Меры по борьбе с коррупцией

На сегодняшний день неизвестны методы в педагогике и менеджменте, которые бы гарантировали, что человек будет идеальным чинов-

Что необходимо предпринять, чтобы коррупции стало меньше?



(Слева направо)

33% – Проводить агитационную работу с населением по формированию антикоррупционного мировоззрения, нетерпимости к проявлениям коррупции

50% – Повысить правовую грамотность населения

200% – Ужесточить законодательство по борьбе с коррупцией

44% – Повысить эффективность деятельности правоохранительных органов по борьбе с коррупцией и коррупционерами

33% – Шире освещать антикоррупционную деятельность в средствах массовой информации

33% – Необходимо стандартизировать и детально регламентировать действия и решения чиновников при взаимодействиях с населением

44% – Жестко контролировать распределение и расход бюджетных средств

33% – Обеспечить открытость принятия решений властями на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд

0% – Обеспечить доступный и простой механизм судебного обжалования решений должностного лица

44% – Установить постоянный контроль за соблюдением чиновниками запретов и ограничений

44% – Отслеживать динамику имущественного положения должностных лиц госорганов и органов местного самоуправления

33% – Проведение независимой экспертизы законопроектов, действующих законов, подзаконных нормативных правовых актов на предмет их коррупционности

33% – Повысить зарплату всем чиновникам

33% – Повысить зарплату чиновникам низшего звена

67% – Повысить зарплату работникам бюджетной сферы

Рис. 2. Меры по снижению коррупции

ником. Однако существует множество стран с весьма низким уровнем коррупции. Более того, известны исторические примеры, когда действия, направленные на снижение коррупции, привели к значительным успехам: Сингапур, Гонконг, Португалия, Швеция. Это однозначно говорит в пользу того, что методы борьбы с коррупцией существуют.

С формальной точки зрения, если не будет государства – не будет и коррупции. Способность людей на данном этапе развития эффективно сотрудничать без государства подвергается очень сильным сомнениям. Тем не менее в условиях, когда коррупция распространена практически везде, роспуск коррумпированных органов власти представляется одним из действенных радикальных способов от нее избавиться.

Помимо роспуска органов власти, существуют три возможных подхода к уменьшению коррупции. Во-первых, можно ужесточить законы и их исполнение, тем самым повысив риск наказания. Во-вторых, можно создать экономические механизмы, позволяющие должностным лицам увеличить свои доходы, не нарушая правила и законы. В-третьих, можно усилить роль рынков и конкуренции, тем самым уменьшив размер потенциальной прибыли от коррупции. К последнему также относится конкуренция в предоставлении государственных услуг при условии дублирования одними государственными органами функций других органов. Большинство положительно зарекомендовавших себя методов относится к внутренним либо внешним механизмам надзора.

27 апреля 2011 года Совет Федерации одобрил Федеральный закон «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в связи с совершенствованием государственного управления в области противодействия коррупции».

Вводятся кратные размеры штрафа, который может быть назначен в качестве основного и дополнительного наказания за коммерческий подкуп, взятку и посредничество во взяточничестве.

Штраф устанавливается в размере до стократной суммы взятки, но не может быть менее двадцати пяти тысяч рублей и более пятисот миллионов рублей.

Для дифференциации ответственности за коррупцию устанавливаются четыре вида взятки в зависимости от их размера:

взятка в значительном размере – от 25 тысяч рублей до 150 тысяч рублей;

взятка в крупном размере – от 150 тысяч рублей до 1 миллиона рублей;

взятка в особо крупном размере – свыше 1 миллиона рублей.

Взятка, меньшая 25 тысяч рублей, будет считаться простой взяткой.

Одновременно расширяется круг субъектов уголовной ответственности за эти преступления. Он позволяет преследовать иностранных должностных лиц и сотрудников публичных международных организаций.

В составах преступлений, предусмотренных статьями УК «Коммерческий подкуп», «Получение взятки», «Дача взятки», вводятся новые квалифицирующие признаки: «заведомо незаконные действия (бездействие)» и «значительный размер взятки», за которые предусмотрены повышенные санкции. Изменяется структура санкций – вводится штраф в дифференцированном размере (в зависимости от наличия квалифицирующих признаков размер его предусмотрен от десятикратной до стократной суммы взятки или коммерческого подкупа), как правило, с обязательным лишением виновного лица права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или лишение свободы, срок которого в некоторых случаях уменьшен, с дополнительным наказанием в виде штрафа. Из санкций изымается наказание в виде ограничения свободы и ареста.

Новеллой является введение в УК новой статьи «Посредничество во взяточничестве», под которым понимается непосредственная передача взятки по поручению взяткодателя или взяточполучателя либо способствование взяточполучателю и взяткодателю в достижении или реализации соглашения между ними о получении и даче взятки. Ответственность по новой статье включает в качестве одной из трех альтернативных мер наказания штраф в размере от двадцати пяти тысяч до пятисот миллионов рублей с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет.

Обычный подарок или взятка

В Федеральном законе «Об основах государственной службы Российской Федерации», принятом Государственной Думой 5 июля 1995 года и установившем ряд ограничений для государственных служащих, в частности, сказано, что государственный служащий не вправе «получать от физических и юридических лиц вознаграждения (подарки, денежное вознаграждение, ссуды, услуги, оплату развлечений, отдыха, транспортных расходов и иные вознаграждения), связанные с исполнением должностных обязанностей, в том числе и после выхода на пенсию» (п. 8 ч. 1 ст. 11). В соответствии со ст. 60 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 12 августа 1995 года это ограничение распространяется и на муниципальных служащих.

Новый Уголовный кодекс России установил несколько разновидностей получения взятки. Согласно ст. 290 УК взятка может быть получена: 1) за действия (бездействие) в пользу взяткодателя или представляемых им лиц, входящие в служебные полномочия должностного лица (ч. 1); 2) за действия (бездействие) в пользу взяткодателя или представляемых им лиц, которые не входят в служебные полномочия должностного лица, но последний в силу своего должностного положения может способствовать таким действиям (бездействию) (ч. 1); 3) за общее покровительство или попустительство по службе должностным лицом взяткодателя или представляемым им лицам (ч. 1); 4) за незаконные действия (бездействие) должностного лица в пользу взяткодателя или представляемых им лиц (ч. 2).

Таким образом, новый УК не исключил возможность признания взяточничеством случаев получения – дачи денег, ценных бумаг, иного имущества или выгод имущественного характера, переданных как подарок, благодарность должностному лицу за уже им содеянное или в связи с исполнением им служебных обязанностей. Не оговорен в УК и минимальный размер взятки.

Однако ст. 575 Гражданского кодекса РФ (часть вторая), принятого Государственной думой 22 декабря 1995 года и вступившего в действие с 1 марта 1996 года, разрешила государственным служащим и служащим органов муниципальных образований принятие обычных подарков, стоимость которых не превышает пяти установленных законом минимальных размеров оплаты труда, в связи с их должностным положением или в связи с исполнением служебных обязанностей.

Как видим, возникла коллизия между положениями УК и Закона «Об основах государственной службы Российской Федерации», с одной стороны, и Гражданского кодекса, с другой.

Некоторые комментаторы, ссылаясь на ст. 575 ГК РФ, стали утверждать, что пять минимальных размеров оплаты труда – это та граница, которая разделяет подарок от взятки (Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. А.В. Наумова. – М.: Юристъ, 1996. – С. 701). Однако не все так просто.

Вообще говоря, необходимость разграничения взятки и «обычного подарка» очевидна. Еще в 1984 году автор этих строк писал, что «взятка, имеющая характер подкупа, как правило, значительно опаснее взятки – благодарности. При решении вопроса об ответственности виновных во взяточничестве, не обусловленном предварительной договоренностью за уже совершенные действия должностных лиц, следует обращать особое внимание на мотивы, которыми руководствовался взяткодатель, и на предмет самой взятки... Поэтому, если материаль-

ная ценность полученного в знак благодарности предмета явно мало-значительна (букет цветов, коробка конфет и т.п.) и со стороны вручившего его это был сугубо знак признательности, благодарности, то следует говорить лишь о должностном проступке, не достигающем той степени общественной опасности, которая требуется для преступления» (Волженкин Б.В. Квалификация взяточничества: Учебное пособие. – Л., 1984. – С. 38–39; он же, «О так называемой взятке – благодарности» // Социалистическая законность, 1991).

Статья 575 Гражданского кодекса не только значительно повышает размер дозволяемого «обычного подарка», не влекущего вообще никакой ответственности как дарителя, так и государственного или муниципального служащего, принимающего дар в связи с должностным положением или исполнением служебных обязанностей, но и не оговаривает каких-либо иных условий правомерности подобных действий (кроме размера подарка). Однако ни о каком подарке нельзя, на мой взгляд, говорить, если это вознаграждение вымогается должностным лицом государственного органа, органа местного самоуправления, государственного или муниципального учреждения под угрозой совершения действия (бездействия), влекущего нарушение законных интересов взяткодателя, или путем умышленного поставления последнего в такие условия, когда он вынужден вручить «подарок» для обеспечения своих правоохраняемых интересов.

Нельзя считать подарком и вознаграждение, переданное должностному лицу в качестве подкупа, определившее его соответствующее служебное поведение, а также вознаграждение, врученное должностному лицу как благодарность за совершенное им незаконное действие (бездействие).

Таким образом, по моему мнению, «обычный подарок», не влекущий никакой ответственности как для должностного лица, его принявшего, так и для вручившего подарок лица, отличается от взятки не только относительно небольшим размером. Независимо от размера получение должностным лицом и передачу ему незаконного вознаграждения в связи с должностным положением или в связи с исполнением служебных обязанностей нужно расценивать как взяточничество в следующих случаях³: 1) если имело место вымогательство этого вознаграждения; 2) если вознаграждение (или соглашение о нем) имело характер подкупа, обуславливало соответствующее, в том числе правомерное, служебное поведение должностного лица; 3) если вознаграждение передавалось должностному лицу за незаконные действия (бездействие).

³ jourclub.ru

4. Экономические последствия коррупции

Всякое государство, демократическое или репрессивное, контролирует распределение материальных привилегий и льгот и определяет размер налогового бремени. Распределением привилегий и льгот обычно занимаются государственные чиновники, обладающие правом действовать по своему усмотрению. У частных лиц и компаний, стремящихся получить режим наибольшего благоприятствования, может возникнуть желание купить такой режим. Плата за получение материальной выгоды и является случаем коррупции, если денежная благодарность предлагается государственному чиновнику с целью получения незаконных льгот или снижения издержек. Коррупция – симптом того, что в системе государственного управления что-то не так. Государственные институты, созданные для регулирования взаимоотношений между гражданином и государством, вместо этого используются для личного обогащения и предоставления льгот коррумпированным хозяйствующим субъектам. Ценовой механизм, столь часто призванный быть источником экономической эффективности и стимулятором экономического роста, может в форме взятки подорвать легитимность и эффективность государственной власти.

Экономические последствия коррупции огромны:

- рост издержек бизнеса;
- упущенные возможности – торможение экономического роста;
- нецелевое использование бюджетных средств;
- снижение уровня благосостояния людей;
- падение международного авторитета страны;
- ухудшение инвестиционной привлекательности нашей экономики, особенно со стороны иностранных инвесторов, не всегда готовых работать по «нашим» правилам;
- расширение теневой экономики;
- нарушение конкурентных механизмов рынка;
- неэффективное использование бюджетных средств;
- повышение цен;
- потеря доверия к власти;
- расширение коррупции в неправительственных организациях.

Коррупцию, однако, можно уменьшить путем принятия комплексных мер по борьбе с ней. Конечно же, ее нельзя устранить за один день, но все-таки должны осуществляться действия в этом направлении. Нельзя сказать, что в России борьба с коррупцией идет полным ходом, но, во всяком случае, эта проблема выносится на обсуждение и разрабатываются различные стратегии, что немаловажно. Можно сказать, что первый шаг – осознание вреда коррупции – уже сделан в России. Теперь дело стоит за правительством и самим президентом.

Заключение

Несмотря на то, что коррупцию часто сравнивают с гидрой, существуют достаточно эффективные методы борьбы с этим явлением, о чем успешно свидетельствует мировая практика. Не бороться с коррупцией – значит поддерживать ее, а учитывая, какие разрушительные экономические последствия такого бездействия возникают во всех сферах жизни общества, проблема противодействия этому «внутреннему врагу» стоит в любом государстве, включая Российскую Федерацию.

В начале работы была поставлена цель, которую реально можно применить для достижения снижения коррупции в стране и достижения успехов экономического роста нашей страны.

Для достижения этой цели поставлены задачи, которые последовательно удалось решить в работе. В теоретической части были раскрыты сущность и специфика коррупции, изучены причины и факторы коррупции. В практической части была разработана технология проведения опроса населения для расчета индекса восприятия бытовой коррупции. Кроме того, в работе проведен анализ опроса населения на восприятие бытовой коррупции.

Библиографический список

1. Волженкин Б.В. Квалификация взяточничества: Учебное пособие. – Л., 1984. – С. 38–39; он же, «О так называемой взятке – благодарности».
2. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Под ред. Наумова А.В. – М.: Юрист, 1996. – С. 701.
3. Основы борьбы с коррупцией / Под ред. Максимова С.В. – М., 1999.
4. Мирошниченко Д.В. Уголовно-правовое воздействие на коррупцию. – М.: Юрлитинформ, 2010. – 200 с.
5. www.wikipedia.ru
6. www.Leninogorsk-rt.ru
7. www.tatar-inform.ru
8. www.cool-referat.com
9. monitoring.tatarstan.ru

Контактные данные

Адрес электронной почты: lomakina_1994@mail.ru

Contact information

E-mail: lomakina_1994@mail.ru

**СЕМЬЯ. «ДОРОГИЕ» ДЕТИ.
(ПРОБЛЕМА СОДЕРЖАНИЯ ДЕТЕЙ
В РОССИЙСКИХ СЕМЬЯХ)**

**THE FAMILY. «DEAR» CHILDREN.
(THE PROBLEM OF CHILDREN
IN RUSSIAN FAMILIES)**

Д.В. ШУГАЙКИН,

*учащийся 11-го класса ГОУ «Центр образования № 548 «Царицыно»,
г. Москва*

D.V. SHUGAUKIN,

*student in grade 11 class SEI Center for Education № 548 «Tsarisino»,
Moscow*

Аннотация

Дети, семья, во сколько дети обходятся родителям – все это очень актуальные вопросы современного общества, и они очень тесно связаны с будущим развитием нашей страны, как экономическим, политическим, так и духовным. Развитие современного общества в большей степени зависит от того поколения, которое только подрастает. Уровень его образования будет формировать будущее нашей страны. А уровень образования в очень большой степени зависит от семьи, в которой растет ребенок. Поэтому тема детей очень тесно связана с темой экономического развития России. Основные задачи, которые я преследую в своей работе, – посчитать, во сколько семьям обходятся дети. Так же очень хочется показать, что заводить детей – это выгодно как для собственной жизни, так и для будущей жизни государства. Основные вопросы, на которые я отвечу: что такое семья? Сколько тратят на детей? К чему ведет боязнь заводить ребенка и боязнь не обеспечить семью? И, конечно же, сколько тратит семья в России на детей.

Abstract

Children, family, how many children cost to parents – all very important issues of modern society and they are very closely linked to the future de-

velopment of our country, as economic, political, and spiritual. The development of modern society is largely dependent on the generation that grows up only. Level of education will shape the future of our country. A level of education is very much dependent on the family. As a child grows. The topic of children is closely linked with the theme of Russia's economic development.

The main problem that I pursue in my work – to calculate how much it cost to families children. Just really want to show that having children is beneficial, both for their own lives, and for the future life of the state. The main questions that I answer the questions: what is family? They spend on children? What is fear and fear have a child does not provide for his family? And, of course, how many families in Russia spends on children.

Ключевые слова

1. Семья
2. Дети
3. Родители
4. Школьники
5. Расходы
6. Образование
7. Рост
8. Государство
9. Обязательный
10. Необязательные
11. Активы
12. Пассивы
13. Доходы
14. Психология
15. Понятия
16. Проблемы
17. Опросы
18. Исследования
19. Данные
20. Статистика
21. Слои
22. Население

Keywords

1. Family
2. Children
3. Parents
4. Students

5. Spending
6. Education
7. Height
8. State
9. Mandatory
10. Optional
11. Assets
12. Liabilities
13. Revenues
14. Psychology
15. Concepts
16. Issues
17. Surveys
18. Studies
19. Data
20. Statistics
21. Layers
22. Population

Введение

Сколько стоит наш ребенок? Этим вопросом, по моему мнению, задается не одна семья, и ответ на этот вопрос очень многозначен. С материнской точки зрения ребенок бесценен. Но в моей работе я беру на себя ответственность показать, во сколько с экономической точки зрения семьям обходится содержание детей.

Эта проблема существовала и будет существовать всегда. Актуальность этой темы даже не подлежит сомнению.

Целью моей работы является определение стоимости содержания ребенка в современной России, а если говорить более подробно, то в Москве, поскольку моя работа является полностью аналитической и построена на основе моих собственных исследований. И пусть выборка в масштабах города незначительна, но она дает представление о структуре расходов семей в целом.

Развитие современного общества в большей степени зависит от того поколения, которое только подрастает. Уровень его образования будет формировать будущее нашей страны. Поэтому тема детей очень тесно связана с темой экономического развития России.

Для того чтобы предоставить наиболее достоверные данные, я использовал такие ресурсы как: опросы, анкетирование, интервьюирование, исследование, анализирование данных статистики населения России. Так же я использовал интернет-технологии для общения с мамами

в интернет-форумах, посвященных их детям, воспитанию детей, образованию детей.

Итак, в своей работе я посчитаю, сколько в среднем семьям с разным доходом, разным социальным положением обходятся их наследователи.

Основные вопросы, на которые я отвечаю: что такое семья? Сколько тратят на детей? К чему ведет боязнь заводить ребенка и боязнь не обеспечить семью? И, конечно же, сколько тратит семья в России на детей.

1. Семья

1.1. Понятие семьи

Семья¹ – социальная группа, обладающая исторически определенной организацией, члены которой связаны брачными или родственными отношениями. Семья является важнейшей ценностью в жизни многих людей, живущих в современном обществе.

Для ребенка семья – это среда, в которой непосредственно складываются условия его физического, психического, эмоционального, интеллектуального развития. Это то место, где ребенок учится жизни, где он проводит большую часть своего времени. Каждый ребенок привязан к своему дому и своей семье не только с правовой точки зрения (родители обязаны обеспечить его жизнь), но и с точки зрения духовности. Ведь самыми важными людьми для ребенка являются родители.

Существует несколько способов деления семей. Принято считать, что семьи характеризуются по:

1. размеру;
2. типу семьи (нуклеарная, сложная, полная, неполная);
3. числу детей в семье.

Ребенок² – человек в период детства. Возрастные границы детства отличаются в различных культурах, теориях жизненного цикла и юридических системах. В общем случае, ребенком называют человека от рождения до наступления половой зрелости.

Внутри каждой семьи есть свои традиции. Так же в каждой семье есть своя особенная атмосфера. Она и влияет на воспитание детей, и благодаря ней внутри семьи складываются некие отношения. Большую часть дети учатся на чужом примере, а главным примером для детей являются родители.

¹ <http://www.antidrug.ru/preventivedrug/preventive7.htm>

² <http://ru.wikipedia.org/wiki/Ребенок>

30 лет назад американский психолог Диана Баумринд выдвинула три основных стиля семейных отношений – авторитарный, демократический и либеральный, которыми характеризуют семейные отношения по сей день. Именно она заявила о идеи взаимности прав и обязанностей между детьми и родителями.

Важным условием хороших взаимоотношений в семье является взаимная информированность родителей и детей, в этом случае будет и формироваться хорошее отношение. Взаимная информированность родителей и детей дает возможность прийти к взаимопониманию и уважению мнения друг друга. Детям и родителям, как правило, намного проще взаимодействовать друг с другом, если есть доверие. А в основе доверия лежит взаимная информативность.

1.2. Психология современных семей

Считается, что рождение ребенка автоматически означает уменьшение размеров сбережений, рост долгов и повышение уровня экономического риска.

По статистике Бюро переписи населения США³, в Соединенных Штатах люди стали становиться родителями гораздо позже по возрасту, чем это было раньше. В 1970 году 73,6% женщин в возрасте 25–29 лет и 57% мужчин такого же возраста имели как минимум одного ребенка. С 2000 года женщин и мужчин, готовых стать родителями, стало намного меньше – соответственно, 48,7% и 29%. Это можно связать с экономической системой. У людей появляются дети в том случае, когда они полностью уверены, что смогут обеспечить свою семью. Для этого им надо достичь определенного возраста и определенного уровня заработка. А поскольку считается, что основная часть заработка в семье лежит на мужчине, то мужчины обзаводятся детьми еще позже, чем женщины, собственно, это мы полностью видим в статистике Бюро переписи населения США.

Раньше было наоборот и отношение к детям существенно сильно отличалось от того, что мы видим в настоящее время. Но элементы прошлого сохранились в ряде стран. В развивающихся и отстающих в развитии странах дети – это средство экономии времени и сил, так как родители тратят на воспитание ребенка около 5 лет, а дальше ребенок начинает помогать родителям, то есть полностью поддерживать их. Дети с юного возраста работают на полях вместе со взрослыми, выполняют работу по дому.

³ <http://www.census.gov/>

На самом деле ребенок – это расходы, а после взросления ребенок – опора. Как и в бизнесе, сначала придется «вложить» деньги, а от того, насколько удачно вы их «вложите», будет зависеть, окупятся деньги или нет, принесут они прибыль или нет. Ведь если вложить много денег в образование ребенка, в его развитие, то после он сможет устроиться на высокооплачиваемую работу и поддерживать своих родителей в финансовых вопросах. Ребенок – это так называемый актив, а не пассив, как принято считать. Воспитание ребенка и образование ребенка – это то, что формирует общество, формирует наше государство. Если наша страна будет иметь сильный фундамент из высокоинтеллектуальных людей, хорошо воспитанных, то экономический и политический рост будет куда более интенсивным.

Психологи считают, что в основе человека лежат самые обычные физиологические потребности, которые свойственны так же и животным. Мы хоть и выше на ступени развития, чем животные, и ушли от них дальше в духовной сфере, но теорию Дарвина еще никто не отменял и мы так же стремимся к размножению, продолжению своего рода, как и другие живые существа. Это инстинкты. А ситуация, которая происходит сейчас, нарушает нашу биологическую составляющую.

Так же нужно понимать, что ребенок – это радость. Ребенок – это повод чаще быть вместе, выезжать куда-нибудь. Разве в этом есть что-то плохое?

Ребенок – это живой человек, со своим внутренним миром, и очень важно заниматься его воспитанием так, чтобы он не почувствовал себя центром постоянных вложений, а нужно сделать так, чтобы ребенок понимал свою высокую роль в обществе, и был готов по истечению определенного времени работать на благо своих родителей, которые заботились о нем, на благо своей страны.

Так же есть религиозный фактор, влияющий на количество детей в семье. В мусульманских семьях запрещено планирование семьи, и это вызывает крайне высокую рождаемость в государствах с данной религией. На одну семью приходится в среднем по 5 детей, что является недостижимым показателем по сравнению с европейскими странами, в которых при округлении в большую сторону на каждую семью приходится по 2 ребенка.

2. Расходы

2.1. Средние семейные расходы

Прежде чем говорить о расходах на детей, стоит сказать, что такое расходы. И какие расходы чаще всего встречаются в семьях.

Расходы⁴ – затраты в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств или увеличению его долговых обязательств. Расходы бывают обязательные и необязательные.

К обязательным расходам относятся: ЖКХ, МГТ, учеба, проезд, кредиты (если они имеются).

К необязательным расходам относятся: еда, одежда, бытовая химия, отдых, мобильная связь и др. У каждой семьи необязательные расходы разные и определяются индивидуально, исходя из потребностей и возможностей каждой семьи.

Расходы на детей велики, и очень тяжело сказать, дети каких возрастов обходятся родителям больше всего. По моим подсчетам, грудные дети и дети до 6 лет требуют большое количество постоянных расходов. Таких как: пеленки, специальная еда, средства ухода и др. И так же для семей с маленькими детьми характерно большое количество непостоянных расходов: коляска, кроватка, детский стул. Дети этого возраста отличаются интенсивным ростом, следовательно, для них требуется постоянная смена одежды. Да и только 24 480 рублей в год тратится на подгузники ребенка⁵.

Что касается школьников, на них расходы не меньше. У них нет такого большого количества непостоянных расходов, но на образование же тратятся большие деньги. Есть один нюанс, который касается школьников старших классов: они требуют дополнительных расходов на дополнительное образование, курсы и так далее. Хотя эти расходы не являются обязательными, но избежать их практически невозможно. Тут стоит вернуться к высказыванию об инвестициях в детей. Ведь насколько успешен будет ребенок, очень во многом зависит от его образования, а среднее образование не даст ему полных знаний, а даст поверхностное понимание определенного школьного предмета. Поэтому я считаю, что дети любых возрастов обходятся родителям примерно одинаково.

Я опять же не говорю обо всех сразу. Эта информация очень условна и дает лишь приблизительное понимание вопроса. Это связано с тем, что возможности моего исследования ограничены и не имеют межгосударственный характер.

Каждая семья индивидуальна в своих расходах. Даже если у семей равны доход, это не значит, что затраты на детей у них одинаковые. Есть дети, которые не требуют на себя затрат, таких как дополнительное образование. Они занимаются самостоятельно. Поэтому привести полностью достоверную информацию невозможно.

⁴ http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/12166

⁵ Данную информацию мне предоставила мама ребенка с одного из форумов.

2.2. Расходы на детей семей со средним уровнем дохода

К семьям со средней заработной платой я относил семьи с доходом от 50 до 120 тысяч рублей в месяц. Что интересно, почти во всех семьях данного уровня работают и мать, и отец. Собственно, именно это и помогает получать необходимый доход, но так же встречались и такие, где работает только один отец или одна мать и способны обеспечить свою семью и поддерживать ее на должном уровне.

Я проводил опрос, и по результатам мне стало видно, что семьи со средней заработной платой от 50 до 120 тысяч рублей тратят на своих детей приблизительно 30% от всех затрат. Причем это почти не зависит от количества детей в семье, либо родители намеренно ограничивают своих детей и выделяют на них на всех определенную сумму денег, либо у родителей то количество детей, которые они могут содержать и которых они могут обеспечить. К сожалению, узнать точнее мне не удалось, потому что большинство людей на улице не готовы обсуждать свою заработную плату, своих детей и свои затраты. Но я смог опросить более чем 40 жителей Москвы данного социального уровня.

При опросе я просил заполнить анкету. В эту анкету входили следующие вопросы:

1. Количество членов в семье.
2. Количество детей.
3. Возраст детей.
4. Доход семьи.
5. Сколько приблизительно вы тратите на детей?

Так же я составил таблицу. Таблица сформирована из данных, которые я получил от своей школы. Ученики 8–11-х классов в рамках урока экономики составляли бюджет своей семьи, и с разрешения я смог воспользоваться данными и объединил их в одну таблицу, расходы распределяются следующим образом⁶.

Эта таблица не показывает все расходы семей четко, но самое основное, что мы можем извлечь из нее, это то, что на одного ребенка от 14 до 18 лет тратится 29% от всех расходов.

Расходы семьи			Расходы на ребенка		
Обязательные платежи			Обязательные платежи		
1.	ЖКХ	6%	1.	ЖКХ	1,5%
2.	МГТС	0,2%	2.	МГТС	0,02%
3.	Проезд	0,2%	3.	Проезд	0,1%

⁶ Таблица составлена мной с учетом данных о 73 семьях.

4.	Учеба	7%	4.	Учеба	3%
5.	Кредиты	19%	5.	Кредиты	0%
<i>Необязательные платежи</i>			<i>Необязательные платежи</i>		
1.	Еда	29%	1.	Еда	7,5%
2.	Одежда	5%	2.	Одежда	1,25%
3.	Бытовая химия	0,4%	3.	Бытовая химия	0,1%
4.	Мобильная связь	2%	4.	Мобильная связь	0,5%
5.	Отдых	4%	5.	Отдых	1%
6.	Интернет-услуги	1,2%	6.	Интернет-услуги	0,3%
7.	Курсы	12%	7.	Курсы	12%
8.	Автомобиль	14%	8.	Автомобиль	2%
Итого расходов:		100%	Итого расходов:		29%

Несложно заметить, что данные опроса совпали с данными, представленными мной в таблице выше. Связано это в первую очередь с тем, что это люди одного социального уровня. Это подтверждает, что информация имеет достоверный характер.

Рассматривая семьи других социальных положений, я мог рассчитывать только на данные опроса, но, как мы заметили, они так же отображают достоверную информацию.

2.3. Расходы на детей семей с дефицитом дохода

Семьей с недостатком денежных средств я считал семью с доходом от 30 до 50 тысяч рублей. Прожиточный минимум по Москве, по данным 2011 года, составляет 9490 рублей на душу населения⁷. Если учесть, что я считаю семьи с детьми, то минимум в ней должно присутствовать три человека: мать, отец, ребенок. Отсюда получается цифра: $3 * 9490 = 28\,470$, которая в моей работе является нижним порогом, и семьи с доходом ниже я не рассматривал, хотя в действительности такие семьи есть, и скрывать тут нечего.

Очень хочется предположить, что если семья имеет маленький заработок, то на детей в ней тратится столько же процентов денег от дохода, сколько на детей в благополучных семьях, но, к огромному сожалению, это не так. В семьях материально ограниченных. Как показывают мне результаты опроса, на детей тратят невероятно мало. И я попробую объяснить почему.

Семья, в которой чувствуется явный дефицит денежных средств, вынуждена выкладывать фактически все, что у них есть, на оплату

⁷ <http://www.elcode.ru/info/prminmos.html>

ЖКХ, на еду и другие обязательные выплаты, о которых я говорил раньше. Они тратят большую долю своих средств на товары первой необходимости по закону Энгеля. И, возможно, у них есть желание дать своему ребенку хорошее образование, воспитывать его в более удобных условиях, но они не могут себе это позволить.

Вот оно, основное отличие в затратах на детей семей разного социального уровня. Люди расставляют приоритеты, на что им лучше тратить деньги, делают альтернативный выбор. И получается, что в бедных семьях на детей уходит около 15% расходов, и почти все эти расходы составляют расходы на еду, одежду, и почти не встречаются расходы на образование, дополнительное образование, подготовку к поступлению в вузы детей. Хочу отметить, что это процент, а если представить это в цифрах, то разница окажется еще больше. Скажем, у семьи доход равен 100 000 р. в месяц. 75% этих денег – расходы семьи, то есть 75 000 они тратят каждый месяц. Из них 30% тратят на детей. Выходит, что 22 500 р. в месяц тратят на ребенка. И проводим такую же аналогию для семьи с доходом 20 000 р. в месяц, 75% расходов – 15 000 р. и считаем 15% от этих расходов – получаем 2250 р. Чувствуете разницу? Это не самые точные данные, но приблизительно это выглядит именно так.

Можно представить, насколько сложно детям самостоятельно обучаться при таких условиях жизни, да и просто, сколько сил уходит как у родителей, так и у ребенка на саму жизнь. Поэтому, я считаю, просто необходим подъем общего благосостояния населения, для того чтобы обеспечить квалифицированные кадры в будущем, и сильный, устойчивый каркас для развития нашего государства.

2.4. Расходы на семьи с высоким доходом

Семьей с высоким доходом я считаю семью с доходом от 120 тысяч рублей и, соответственно, выше. По данным таблицы распределения численности работников по размерам начисленной заработной платы в экономике Российской Федерации за апрель 2011 года⁸, в России лишь 2,5% работающего населения получают заработную плату выше 75 тысяч рублей. Это, на мой взгляд, крайне мало, особенно если посмотреть, что доля людей, получающих зарплату ниже минимального уровня оплаты труда, составляет 1,8% работающего населения.

Но так же есть и положительная сторона, которая заключается в том, что, по данным на 2009 года, людей с заработной платой от 75 тысяч рублей было 1,5%, в то время когда доля людей, получающих заработную плату ниже минимального уровня оплаты труда, была на уровне 3,1%.

⁸ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/obsled/trud2011.htm

Нашей стране определенно есть к чему стремиться, и радует то, что процесс роста уже идет.

Мне не удалось опросить большое количество людей данного сегмента рынка. Я опросил только 28 человек, но зато мне удалось поговорить с ними более подробно.

По данным опроса, вышло, что данная группа тратит на своих детей от 30 до 45% расходов в месяц, что достаточно сильно отличается от расходов среднего класса. По аналогии того, что я писал выше, возьмем семью с доходом в 100 000 р. в месяц. 75% этих денег расходы семьи, то есть 75 000 р. они тратят каждый месяц. Из них 30% тратят на детей. Выходит, что 22 500 р. в месяц тратят на ребенка. И возьмем семью с доходом 150 000 р. 75% – это ежемесячные расходы, получается, они тратят 112 500 р. Из этих денег 40% – затраты на ребенка. Вычисляем и получаем 45 000 р.

Достаточно большая разница, не так ли? Я говорил подробно с этими людьми и попробую изложить их мнение.

В основном данные семьи полагают, что их дети – это те, кто будет продолжать их дело после. И у них есть желание, чтобы дело не только существовало, но и продвигалось, а для этого, по их мнению, детям необходимо должное образование. Они говорят, что большую сумму тратят именно на образование своих детей. Тут опять же работает тот принцип вклада, о котором я говорил выше. Так думают не только богатые, но и семьи с низким доходом, но у них нет таких больших ресурсов.

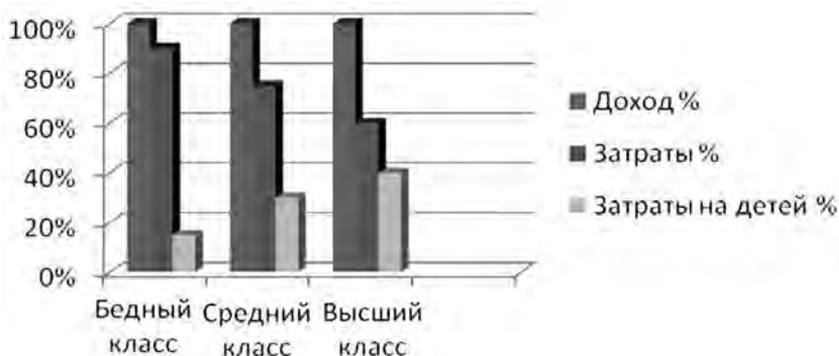
Так же они говорят, что желают, чтоб их дети жили в наиболее благоприятных условиях, поэтому обеспечивают их определенными благами. И делают это для того, чтоб дети, не желая расставаться с удобствами, развивались и двигались дальше. Это вопрос самосознательности детей, которая так же имеет очень большое значение и нужно делать все, чтобы воспитывать эту самую самосознательность.

Нужно, чтобы в нашей стране как можно больше было людей именно с высокими показателями дохода. Потому что именно они формируют основу нашей страны. А если наша страна будет находиться на должном уровне, это будет уменьшать социальное расслоение и решать множество других вопросов.

Для этого нужен общий подъем уровня жизни и всех остальных показателей экономики. Я не говорю, что бедные совсем ничего не значат, но им намного сложнее. Как бы это ни звучало, но в основе всего лежит образование. И хорошо, что существуют такие проекты, как Сколково.

2.5. Вывод по данным

Расходы на детей значительны в общей доле расходов. Но в разных социальных группах доля этих расходов отличается. В бедных семьях на детей тратят 15% от всех затрат, в средних приблизительно 30%, в богатых – 40%. Достаточно существенная разница между первыми и вторыми. Для простоты восприятия покажу на диаграмме, которую я привел ниже. Хочу обратить ваше внимание так же на один немаловажный факт. У бедного класса тратится почти все, что зарабатывается, а у богатых чуть меньше половины. Это связано с обязательными и необязательными затратами. Как правило, бедным приходится отдавать все на обязательные выплаты и почти ничего не остается, а у богатых обязательные выплаты составляют не такую большую долю от их дохода, и они могут позволить себе так же тратить деньги на дорогие вещи, на предметы удобства.



Для сравнения могу сказать, что в детских домах на содержание ребенка уходит 40–45 тысяч рублей. В расходы включено питание, проживание оплата работы персонала.

3. Проблемы современных семей

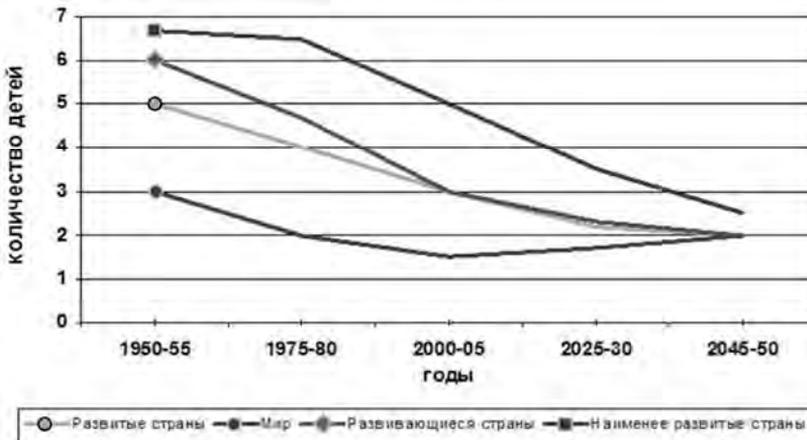
В настоящее время в мире преобладает смешанная экономическая система с преобладанием рыночной. Это значит, что в основе всего лежит частная собственность. А где частная собственность, там разнообразие производства, разнообразие рынка товаров и услуг. Все это влияет на семьи самым прямым образом. У большого количества населения преобладает жизненная цель к карьерному росту, для того чтобы позволить себе все желаемое из того многообразия товаров и услуг, что нам предлагает рынок. Для карьерного роста необходимы силы, время, образование, полное вовлечение в дело. А это, как мы понима-

ем, «мешает» семейной жизни. Где мать возьмет время на то, чтобы воспитывать ребенка, если она вся в работе, и она не может бросить ее по той причине, что нужно существовать на что-то. А если уйти сейчас, то большая конкуренция на рынке труда не даст занять такое выгодное место потом.

Да и просто некоторые супружеские пары понимают, что на данном этапе жизни они не могут обеспечить ребенка, потому что, как я показал в предыдущих пунктах своей работы, дети – колоссальные затраты.

Поэтому семьи стараются заводить детей позже, в возрасте, когда карьерные цели выполнены, или заводить не более одного ребенка, если есть огромная нужда в детях.

Все это оставляет отпечаток на демографической ситуации в мире. В большинстве экономически развитых стран наблюдается спад рождаемости, что вызывает демографическую убыль населения.



В то время как в странах с традиционной экономикой, где важным фактором является религия, особенно мусульманство, мы можем наблюдать очень высокие темпы прироста населения. Перенаселяя страны, огромные семьи стремятся в Европу, где продолжают увеличивать свое количество.

Несложно догадаться, что произойдет с нациями, которые в силу своей занятости забывают о продолжении рода. В определенный момент нации будут просто погибать со всей своей культурой, а на их место будут вставать другие. Тут работает простая математика. Если в стране N население составляет 100 человек, из которых 50 мужчин и 50 женщин, то они смогут объединиться в 50 семей. Если каждая семья

родит по одному ребенку, то после смены поколения в стране останется 50 детей, которые позже объединятся в 25 семей. Я думаю, не стоит продолжать дальше. И так понятно, что при низком уровне рождаемости возникает огромный риск.



В современной Франции мы можем наблюдать данный процесс. Если раньше доля мусульманского населения была незначительна, то сейчас почти каждый 10-й житель страны является мусульманином.

Поэтому я считаю, что для сохранности культуры, для сохранности нации людям просто необходимо перестать бояться заводить детей. И главы государств это понимают и всячески поддерживают молодые семьи, выплачивают трансферты на второго ребенка в семье и т.д. Естественно, к процессу формирования семьи нужно подходить с головой и понимать свои возможности. Но не нужно бояться детей. Ведь дети – это самое ценное, что есть в жизни.

Заключение

Итак, по окончании своей работы я могу сделать несколько выводов.

Во-первых, доля затрат на детей в семьях увеличивается с увеличением доходов. То есть чем больше доход у семьи, тем больше эта семья тратит на своих детей. В первую очередь это связано именно с образованием. Потому что родители понимают его значимость в настоящее время.

Во-вторых, почти не имеет значения возраст детей. Связано это в первую очередь с тем, что затраты меняются, меняется их суть, но по количеству они остаются такие же.

В-третьих, самое главное, ради чего делалась работа. После всех вычислений получилось, что семьи с низким доходом тратят на детей 15% от всех расходов, со средним доходом – 30%, с высоким доходом – 40%. Разрыв между первыми и вторым составляет 2 раза. А между вторым и третьим чуть меньше. Такая большая разница в первом случае связана с тем, что в среднем звене появляются дополнительные затраты, а в бедных семьях почти все 15% составляют обязательные выплаты.

Я считаю, что эта тема очень актуальна и ею следует заняться в рамках государства, чтобы увидеть всю картину целиком. Потому что от этого зависит очень много. Я считаю, что правительству необходимо вести не только демографическую политику в виде дополнительных выплат на второго ребенка, но и всячески поддерживать в воспитании детей, давать дополнительную помощь в образовании помимо основного школьного образования.

Сейчас общий уровень жизни в России растет, и растет рождаемость, поэтому есть вероятность на то, что вырастет достойное поколение. С достойным образованием, воспитанием, пониманием мира. Все это несомненно выведет нашу страну на должный уровень. Остается только ждать и надеяться, что показатели уровня жизни и рождаемости будут расти с большей интенсивностью.

Библиографический список

1. Этика и психология семейной жизни: Хрестоматия.
2. Чарлз Дарвин. Происхождение видов.
3. <http://www.antidrug.ru/preventivedrug/preventive7.htm>
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Ребенок>
5. <http://www.census.gov/>
6. http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/12166
7. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/obsled/trud2011.htm

Контактная информация

E-mail: mail@mhs548.ru, <http://www.mhs548.ru>

Contact links

E-mail: mail@mhs548.ru, <http://www.mhs548.ru>

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ШКОЛЬНИКОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

THE INCREASING OF THE FINANCIAL COMPETENCE OF STUDENTS AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Е.В. РОМАНОВА,

учащаяся 10-го класса лицея № 1547 ЮВАО, г. Москва

E.V. ROMANOVA,

student in grade 10 class of Lyceum 1547 UVAO, Moscow

Аннотация

В работе «Повышение финансовой грамотности школьников как фактора экономического роста» показана возрастающая роль информации и знаний на современном этапе социально-экономического развития. Знания приобретают материальный характер и представляют собой ресурсы для экономического роста. Цель работы: обосновать необходимость финансового образования школьников для формирования эффективной финансовой системы, обеспечение экономического роста, экономической и социальной стабильности общества.

Abstract

In the work «The increasing of the financial competence of students as a factor of economic growth» the author shows the growing role of information and knowledge on the present day stage of social and economy development. Knowledge gets material character and becomes the resource for the economic growth. The aim of the work is to substantiate the necessity of financial education of students for formation of effective financial system, ensuring economic growth, economic and social stability of the society.

Ключевые слова

1. Экономический рост
2. Инвестиция
3. Интеллектуальный капитал
4. «Новая экономика»

5. Финансовая грамотность
6. Образование
7. Знания
8. Информация
9. Деловые игры

Keywords

1. Economic rise
2. Investment
3. Intellectual capital
4. «New economy»
5. Financial competence
6. Education
7. Knowledge
8. Information
9. Business games

Введение

В современном мире конкуренция государств – это конкуренция в уровне знаний. Инвестиции в знания растут быстрее, чем в основные фонды. Исходной категорией современного этапа социально-экономического развития является образование. Образование позволяет накопить знания, достигнуть определенных результатов, найти свое место в науке. «Знание – проверенный практикой результат познаний действительности, верное ее отражение в сознании человека», – говорится в словаре русского языка¹. Точно такое же определение приводится в более позднем издании Толкового словаря русского языка под редакцией С.И. Ожегова.

В «Новом философском словаре» знание определяется как «селективная, упорядоченная определенным способом, полученная в соответствии с какими-либо критериями, нормами, оформленная, имеющая социальное значение информация, признаваемая в качестве именно знания определенными социальными субъектами и обществом в целом»².

Сегодня знания и информация приобретают материальный характер и представляют собой ресурсы в прогрессивном развитии общества. В экономически развитых странах, относящихся к постиндустриальной группе, сами материальные блага и услуги рассматриваются с позиций содержания в них знаний и информационной ценности.

¹ Словарь русского языка / Т. 1. Под ред. А.П. Евгеньева. – М., 1981.

² Новейший философский словарь / Под ред. А.А. Грицианова. – Минск, 1999.

Понятие «новая экономика» трактуется многими учеными как «экономика знаний», то есть экономика, где интеллектуальная составляющая становится все более весомой, чем традиционные материальные факторы.

В экономике знаний процесс образования – это постоянный непрерывный процесс. Можно предположить, что в современном обществе человек будет ощущать постоянную нехватку знаний. Следовательно, мотивация к получению образования будет усиливаться.

«Знаниевое общество – общество, владеющее всем человеческим знанием и информацией, умеющее их постоянно просматривать, перерабатывать, перестраивать, причем теми способами, при которых эта переработка и перестройка становится главной формой самообучения, саморазвития»³.

Способность приобретать и использовать знания будет необходимым условием для успеха в «новой экономике».

Ключевым элементом экономического роста является возможность государства иметь доступ к внутренним кредитным ресурсам через привлечение широких слоев населения в финансовый рынок.

По оценкам экспертов, для России характерны низкий уровень финансовой грамотности населения и недоверие к институтам финансового сектора. Это приводит к тому, что внутренние возможности государства для кредитования различных секторов экономики становятся ограниченными. Для того чтобы началось движение денег от домохозяйств в реальные сектора экономики, нужно научить граждан умело использовать различные финансовые инструменты. Через образовательные программы можно научить людей, как и куда инвестировать, как оценивать риски. Государство тем самым даст возможность деньгам работать на экономику, что, в свою очередь, приведет к росту рабочих мест, социальной защищенности граждан, увеличит ВВП страны. Экономика страны за счет роста финансовой грамотности населения получит импульс для своего развития. Международные эксперты и наблюдатели отмечают, что повышение уровня финансовой грамотности является преимуществом экономик всех типов. Это фактор, поддерживающий покупательную способность, инновации, сектор финансовых продуктов и услуг, повышающий конкурентоспособность, а также сокращающий социальное и экономическое неравенство.

Целью данной работы является обоснование необходимости финансового образования молодежи для формирования эффективной

³ Любимов Л.Л. Школа и знаниевое общество в России // Журнал «Вопросы образования». – № 4. – 2007.

финансовой системы, обеспечения экономического роста, экономической и социальной стабильности общества.

Глава 1. Финансовая грамотность населения как фактор экономического роста

1.1. Понятие финансовой грамотности

Финансовая грамотность – это способность человека эффективно управлять личными финансами для достижения жизненных целей. Под финансовой грамотностью обычно понимают результат процесса финансового образования, или «...совокупность двух элементов:

1) владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях/продавцах, а также существующих каналах получения информации и консультационных услуг;

2) способность потребителей финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия решений: при осуществлении специальных расчетов, оценке риска, сопоставлении сравнительных преимуществ и недостатков той или иной финансовой услуги».⁴

Финансовая грамотность включает в себя целый перечень знаний и умений: эффективное управление личными финансами; осуществление учета расходов и доходов; краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование; умение разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг; возможность иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках; умение принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознанно нести ответственность за такие решения.

1.2. Отражение вопросов финансовой грамотности населения в программных документах

Финансовая грамотность неразрывно связана с государством, так как именно оно внедряет финансовые правовые нормы и правила.

Задача повышения уровня финансовой грамотности населения нашла отражение в ряде общепрограммных документов Российской Федерации.

Повышение финансовой грамотности рассматривается в качестве одного из основных направлений формирования инвестиционного ресурса в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

В Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2008–2010 годах от-

⁴ Овчинников М. Обзор международной практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности. – М., 2008.

мечается важность развития пенсионной системы через стимулирование добровольных пенсионных накоплений граждан.

Одной из целей Национального проекта «Доступное и комфортное жилье» является развитие ипотечного кредитования.

В Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года повышение финансовой грамотности населения рассматривается в качестве важного фактора развития финансового рынка в России, повышения стабильности финансовой системы и повышения конкурентоспособности российской экономики. В стратегии указывается на то, что 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 решения жилищной проблемы через финансовое планирование, привлечение и эффективное управление кредитными ресурсами.

В Концепции создания международного финансового центра в России повышение финансовой грамотности населения обозначено в качестве важного фактора роста общей конкурентоспособности российской экономики и укрепления финансовой системы.

Проанализировав образовательные программы в сфере финансовой грамотности, можно выделить несколько информационных сайтов, предлагающих консультации, уроки по финансовой грамотности. Так, например, на сайте <http://www.fingramota.org/> можно найти перспективные, действующие и завершенные проекты повышения финансовой грамотности экспертной группы, перечень полезных материалов для самообразования, имеется возможность задать вопрос экспертам группы. Проект, представленный на сайте <http://www.finstart.ru/>, предлагает серию семинаров об управлении личными финансами, проводимых на постоянной основе. На старшекласников ориентирован проект Центра инвестиционного просвещения⁵. Существует так же интернет-проект «Центр финансовой грамотности», направленный на информирование потребителей о личных финансах, кредитных продуктах, особенностях использования заемных средств в понятной и доступной форме <http://www.moneybasics.ru/>.

Глава 2. Практическая часть. Социологическое исследование «Состояние финансовой грамотности учащихся 11-х классов школы»

Для выявления уровня финансовой грамотности было проведено социологическое исследование среди учащихся.

⁵ <http://www.schoolmoney.ru/>

Объект исследования: учащиеся 11-х классов школы.

Предмет исследования: отношение выпускника школы к повышению своей финансовой грамотности.

Цель исследования: выявление того, как выпускник школы оценивает уровень своей финансовой грамотности, испытывает ли потребность в получении финансовых знаний, где и как получает информацию, к чьему мнению прислушивается, на что обращает внимание при принятии решений на финансовом рынке.

Гипотезы исследования:

✓ Выпускники школ высоко оценивают уровень своей финансовой грамотности.

✓ Несмотря на высокую самооценку, выпускники нуждаются в повышении финансовой грамотности.

✓ Выпускники обладают высокой степенью склонности к риску.

✓ Изучение основ финансовой грамотности более востребовано в форме преподавания отдельного предмета в школе.

Задачи исследования:

1. Изучить потребность школьников в повышении своей финансовой грамотности.

2. Выявить степень популярности источников финансовой информации.

3. Определить склонность к риску.

4. Исследовать самооценку школьниками уровня финансовой грамотности.

5. Изучить структуру продвижения образовательных услуг в сфере финансовой грамотности на образовательном рынке.

Метод исследования: анкетный опрос выпускников школы.

Применение метода анкетирования позволяет получить независимую картину по предмету исследования.

Программа социологического исследования включала в себя следующие этапы исследования:

1. Подготовительный этап – разработка программы исследования, анкеты. (См. приложение 1.)

2. Сбор социологической информации.

3. Обработка собранной информации.

4. Анализ собранной информации, подготовка отчета.

Учащимся предлагалось ответить на несколько вопросов.

В ходе проведения исследования были получены следующие выводы (см. приложение 2):

1. 51% выпускников получают финансовую информацию из СМИ, в том числе из Интернета.

2. В случае необходимости школьники обратились бы за консультацией по финансовым вопросам к родителям – 48%, 23% – к представителю банка, столько же – к независимому финансовому консультанту.

3. В большей степени выпускникам необходима информация о банковских услугах, в частности – получение образовательного кредита – 23%, а также о функционировании пенсионной системы.

4. Большинство школьников (56%) считает, что сможет отличить объективную информацию о финансовых услугах от рекламы.

5. Склонность к риску проявили только 3% респондентов, что совпадает с результатами «МФАН-2010», ЦИРКОН.

6. Финансово грамотными себя считают 53% школьников.

7. Однако повысить уровень финансовой грамотности высказали желание 63% респондентов.

8. 40% учеников считает, что изучение основ финансовой грамотности необходимо проводить в рамках предмета «экономика», 30% – в виде факультативных занятий, и всего лишь 13% высказались за введение отдельного предмета «основы финансовой грамотности» (см. приложение 2).

Глава 3. Модель финансового образования школьников

Я хочу предложить мое видение финансового образования школьников. Конечно же, получать уроки финансовой грамотности нужно с детства. Родители должны объяснять ребенку понятным ему языком про важность образования в современном мире. Школа в процессе образования играет важную роль. Я считаю, что в школе уже с начальных классов должны применяться программы обучения, направленные на повышение финансовой грамотности. Достаточно непростая сфера финансов, финансовые отношения должны преподаваться в игровой, увлекательной форме. В нашем лицее каждый год проходит финансово-экономическая игра «Деловые люди». В этой игре мы (дети-участники) имеем возможность реализовать свой предпринимательский проект. Мы организуем свою фирму, разрабатываем бизнес-план, регистрируем фирму, встаем на налоговый учет, патентуем новый вид товара (услуги), если мы его производим, вступаем во взаимоотношения с банком, налоговой инспекцией, службой стандартизации, биржей труда. В ходе игры мы осваиваем финансовые роли: вкладчиков, заемщиков, инвесторов, налогоплательщиков. Игра проводится уже не первый год, в ней принимают участие все ученики, интерес к игре с каждым годом, по опросам лицеистов, возрастает. Возможно, эта форма повышения финансовой грамотности одна из самых интересных для нас, школьников. Поэтому я считаю целесообразным введение в

практику всех общеобразовательных школ проведение таких ролевых финансово-экономических игр. В 10–11-х классах считаю необходимым проведение не только уроков по финансовой грамотности в рамках предмета «экономика», но и изучение основ финансового рынка как отдельного предмета, а также систематические встречи с экспертами по финансовому рынку. Я акцентирую внимание на том, что такие встречи должны быть именно систематическими (по опросам школьников, 1 раз в месяц). Конечно, систематическое получение финансовых знаний в школе потребует от государства увеличение финансирования образования. Инвестиции в образование как со стороны отдельного человека, так и со стороны государства в целом мы рассматриваем как необходимое условие для обеспечения интенсивного экономического роста.

Заключение

Таким образом, мы считаем, что повышение доли финансово грамотного населения будет способствовать развитию финансового рынка, притоку инвестиций граждан, повышению качества предлагаемых продуктов и услуг, развитию бизнеса, рынка занятости. Это произойдет за счет роста культуры предпринимателя и работника, ускорения научно-технического прогресса, за счет лучшей адаптации населения к финансовым инновациям, освоению новых технологий.

Для этого необходимо уже со школы изучать финансовый рынок, повышать финансовую грамотность, получать практические навыки по управлению личными финансами, уметь составлять свой личный финансовый план, учиться искусству сбережения и инвестирования.

Уже в школе необходимо формировать у детей устойчивые взгляды на то, что **финансово грамотные люди** в большей степени защищены от финансовых рисков и непредвиденных ситуаций. Они более ответственно относятся к управлению личными финансами, способны повышать уровень благосостояния за счет распределения имеющихся денежных ресурсов и планирования будущих расходов. Не менее важно то, что они могут положительно влиять на национальную экономику, обеспечивая экономический рост страны.

Библиографический список

1. Словарь русского языка / Т. 1. Под ред. А.П. Евгеньева. – М., 1981.
2. Новейший философский словарь / Под ред. А.А. Грицианова. Минск, 1999.
3. Любимов Л.Л. Школа и знаниевое общество в России // Журнал «Вопросы образования». – № 4. – 2007.

4. Овчинников М. Обзор международной практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности. – М., 2008.

5. <http://www.schoolmoney.ru/>

6. Журнал «Семейный бюджет». – 2008. – № 4. – Апрель.

Контактная информация

Лицей № 1547, 109469, г. Москва, ул. Белореченская, д. 47, корпус 1
Тел. (495) 345-29-72

Contact links

Lyceum 1547, 109469, Moscow, Belorechenskay 47/1
Phone (495) 345-29-72

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Анкета

Тема исследования: «Состояние финансовой грамотности выпускника общеобразовательной школы».

Уважаемый выпускник!

Проводится опрос с целью выяснения потребности современного школьника в финансовой грамотности. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов. Просим Вас принять участие в нашей анкете потому, что нам важно мнение каждого из Вас. Вполне возможно, что некоторые ответы могут быть полезны и для Вас.

Анкета анонимная, т.е. свое имя писать не нужно.

Правила заполнения анкеты: обведите кружком тот ответ, который, Вы считаете, более совпадает с Вашим мнением. Заранее благодарим Вас за работу. Заполнение анкеты займет у вас 5–10 мин.

1. Скажите, пожалуйста, ведете ли Вы учет своих расходов?

1. Да, я веду учет расходов.

2. Нет, я не веду учета.

3. Затрудняюсь ответить.

2. Скажите, пожалуйста, откуда Вы получаете финансовую информацию?

1. СМИ, в том числе Интернет.

2. Специальные телевизионные программы.

3. Уроки экономики в школе.

4. Друзья, знакомые.

5. Родственники.

6. Другое (напишите) _____

7. Затрудняюсь ответить.

3. Скажите, пожалуйста, какая информация о финансовом рынке Вам сейчас особенно необходима?

1. Банковские услуги, в частности, получение образовательного кредита.
2. Консультации по планированию личного бюджета.
3. Консультации по жилищному вопросу.
4. Функционирование пенсионной системы.
5. Налогообложение доходов физических лиц и получение налоговых вычетов на обучение.
6. Другое (напишите)_____
7. Затрудняюсь ответить.

4. Скажите, пожалуйста, сможете ли Вы отличить объективную информацию о финансовых услугах от рекламы?

1. Да.
2. Скорее да.
3. Скорее нет.
4. Нет.
5. Затрудняюсь ответить.

5. Оцените, пожалуйста, насколько Вы информированы о банковских услугах по шкале:

1. Очень плохо.
2. Плохо.
3. Средне.
4. Хорошо.
5. Очень хорошо.
6. Затрудняюсь ответить.

6. Если бы Вы решили доверить свои деньги коммерческому банку, то какой банк Вы бы выбрали? (Банк, предлагающий...)

1. относительно низкие проценты, но имеющий высокую надежность.
2. средние проценты и имеющий среднюю надежность.
3. Относительно высокие проценты, но имеющий низкую надежность.
4. Затрудняюсь ответить.

7. Как вы думаете, с какого возраста человек должен начинать самостоятельно делать сбережения на пенсию?

1. Как только начнет работать.
2. Когда станет получать достаточно высокий доход.
3. За несколько лет до пенсии.
4. Ни с какого. За него это сделает работодатель.
5. Ни с какого. За него это сделает государство.
6. Затрудняюсь ответить.

8. Скажите, пожалуйста, считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?

1. Да.
2. Скорее да.
3. Скорее нет.
4. Нет.
5. Затрудняюсь ответить.

9. Скажите, пожалуйста, если бы Вам было нужно что-то узнать о финансовых услугах, то к кому бы Вы обратились в первую очередь?

1. Представителю банка.
2. Независимому финансовому консультанту.
3. Родителям.
4. Другам.
5. Незнакомым людям, имевшим опыт пользования данной услугой.
6. Затрудняюсь ответить.

10. Скажите, пожалуйста, нуждаетесь ли Вы в повышении финансовой грамотности?

1. Да.
2. Скорее да.
3. Скорее нет.
4. Нет.
5. Затрудняюсь ответить.

11. Скажите, пожалуйста, необходимо ли изучение основ финансовой грамотности в школе?

1. Да.
2. Скорее да.
3. Скорее нет.
4. Нет.
5. Затрудняюсь ответить.

12. Скажите, пожалуйста, в какой форме необходимо изучение основ финансовой грамотности в школе?

1. В виде факультативных занятий.
2. В виде элективных курсов.
3. Нужны занятия по финансовой грамотности в рамках предмета «экономика».
4. Нужен отдельный предмет «основы финансовой грамотности» в программе.
5. Нужны образовательные программы, проводимые основными участниками финансового рынка (Пенсионным фондом, инвестиционными фондами, страховыми компаниями, банками).
6. Затрудняюсь ответить.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

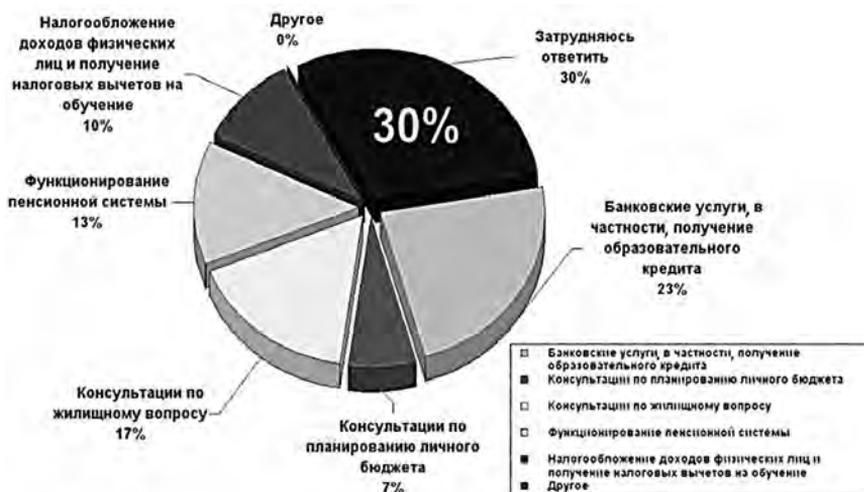
1. Ведете ли вы учет своих расходов?



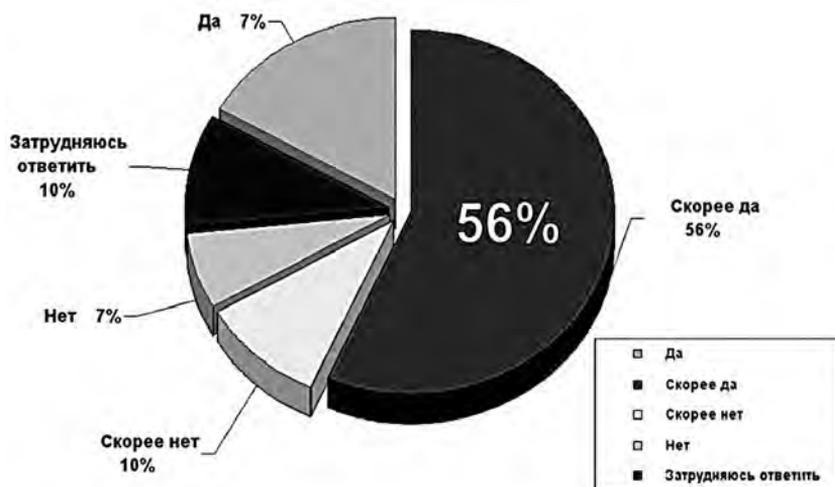
2. Откуда Вы получаете финансовую информацию?



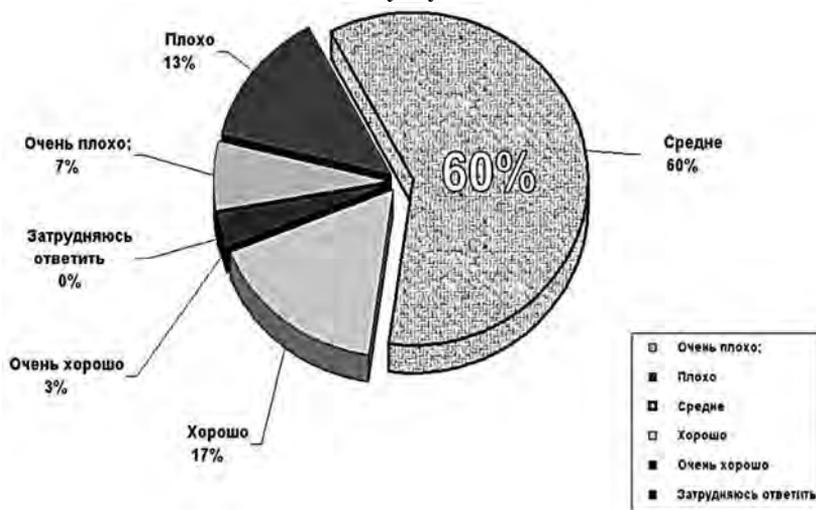
3. Какая информация о финансовом рынке Вам сейчас особенно необходима?



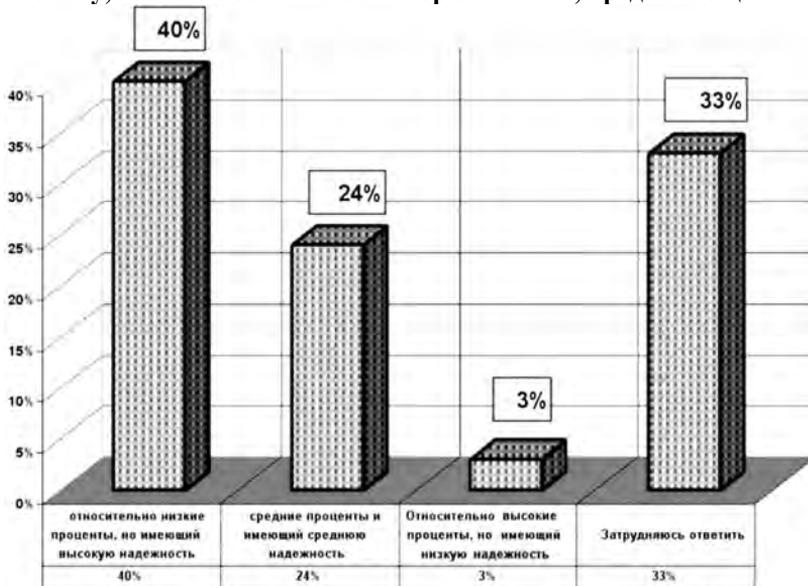
4. Сможете ли Вы отличить объективную информацию о финансовых услугах от рекламы?



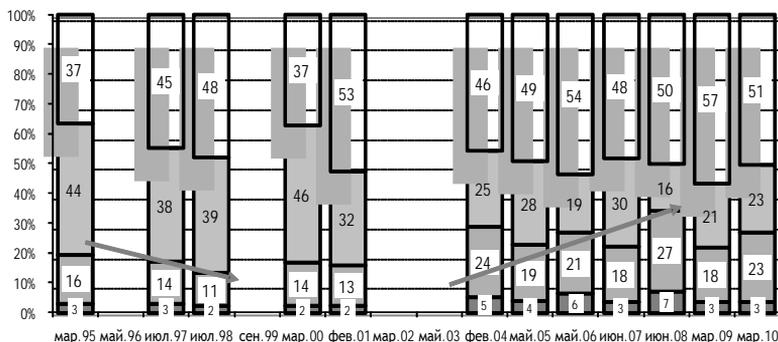
5. Оцените, пожалуйста, насколько Вы информированы о банковских услугах по шкале:



6. Если бы Вы решили доверить свои деньги коммерческому банку, то какой банк Вы бы выбрали? Банк, предлагающий...



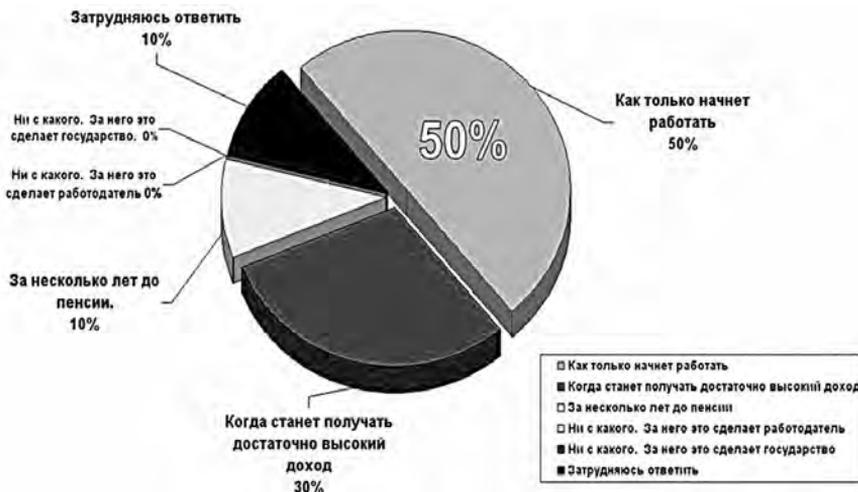
Динамика склонности к риску (россияне в целом)



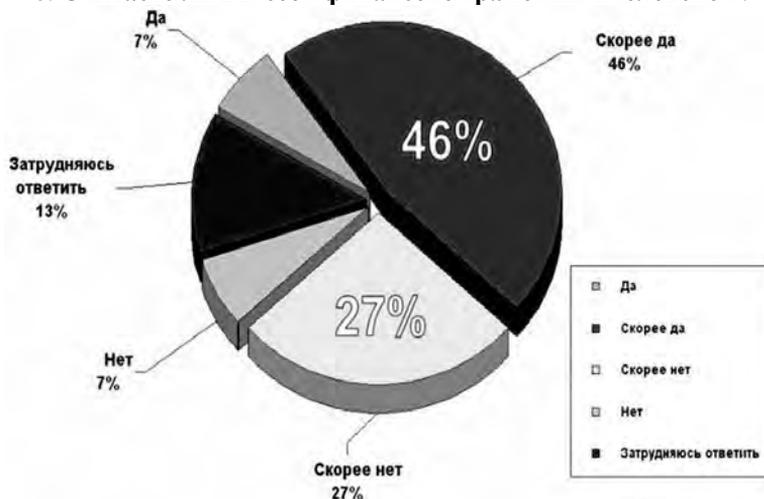
- относительно низкие проценты, но имеющий высокую надежность
- затрудняюсь ответить
- средние проценты и имеющий среднюю надежность
- относительно высокие проценты, но имеющий низкую надежность

По данным организации ЦИРКОН

7. Как Вы думаете, с какого возраста человек должен начинать самостоятельно делать сбережения на пенсию?



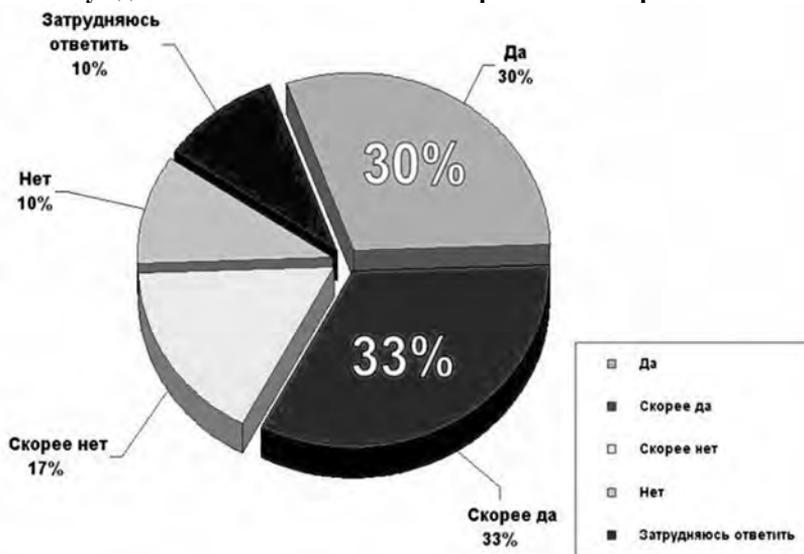
8. Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?



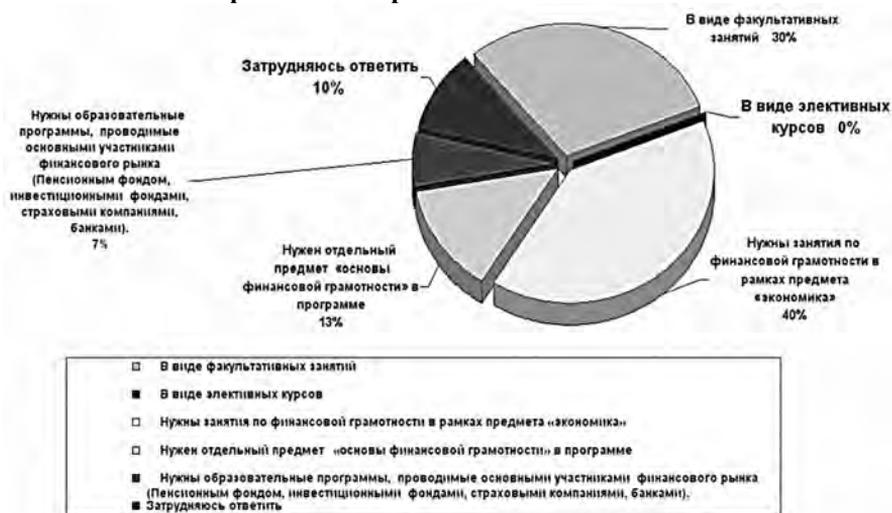
9. Если бы Вам было нужно что-то узнать о финансовых услугах, то к кому бы Вы обратились в первую очередь?



10. Нуждаетесь ли Вы в повышении финансовой грамотности?



11. В какой форме необходимо изучение основ финансовой грамотности в школе?



**ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
XV ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА
НАУЧНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ
И СЛУШАТЕЛЕЙ ВЫСШИХ
УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ РОССИИ**

*«Экономический рост России»
2012 г.*

1-е место

Ольга Безрук,

Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
г. Москва

Тема работы – «Разработка методики прогнозирования финансовых кризисов для развивающихся стран»

2-е место

Мария Полякова,

Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
г. Москва

Тема работы – «Разработка комплексной методики прогнозирования банкротства коммерческого банка»

Екатерина Ерохова,

Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Волгоград

Тема работы – «Оценка влияния инфляционных процессов на состояние национальной банковской системы»

3-е место

Ольга Струева,

филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Пензе

Тема работы – «Автоматизированный анализ динамики и ранжирования региона по уровню развития человеческого капитала»

Екатерина Егорова,

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Ульяновск

Тема работы – «Направления регулирования занятости сельских жителей в ЛПХ»

Леонид Алешин,

Ростовский государственный экономический университет,
г. Ростов-на-Дону

Тема работы – «Анализ воздействия объемов инвестиций в основной капитал на динамику денежной массы и экономического роста России»

Елена Дмитриева,

Пензенская государственная технологическая академия,
г. Пенза

Тема работы – «Динамика показателей безработицы субъектов Приволжского федерального округа»

Поощрительная премия за оригинальность авторского подхода**Диана Халилова,**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Тема работы – «Исламские инвестиции: возможности и перспективы для экономического развития в России»

Екатерина Брежнева,

Майкопский государственный технологический университет,
г. Майкоп

Тема работы – «Реализация дебиторской задолженности как инструмент увеличения доходов местных бюджетов»

Диана Хайбулина,

Тюменская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Тюмень

Тема работы – «Кооперация и ее социальная ценность»

Татьяна Клейменова,

Орловский государственный институт экономики и торговли,
г. Орел

Тема работы – «Совершенствование механизма ценообразования в целях эффективного экономического хозяйствования предприятия общественного питания»

Мария Павлова,

Государственный университет управления,
г. Москва

Тема работы – «Оценка прошлого экологического ущерба на примере о. Гофмана архипелага Земля Франца-Иосифа»

Анна Власкина,

Владимирский государственный университет
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых,
г. Владимир

Тема работы – «Гармонизация национальных систем учета посредством технологически адаптивной модели»

Елена Хусаинова,

Орский гуманитарно-технологический институт –
филиал Оренбургского государственного университета,
г. Орск

Тема работы – «Гендерное неравенство в оплате труда населения России»

Мария Полушкина,

Донской государственный технический университет,
г. Ростов-на-Дону

Тема работы – «Облачные технологии: инновационный сервисный инструмент управления»

Наталья Аблова,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Тема работы – «Обновление основных фондов как главный фактор модернизации экономики России (региональный аспект)»

Елена Урсу,

Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Волгоград

Тема работы – «Совершенствование методики оценки эффективности расходования средств регионального бюджета»

Специальная премия Издательского дома «Экономическая газета»

Марина Ловчикова,

Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Тема работы – «Философско-экономическая концепция хозяйствования С.Н. Булгакова и особенности социально-экономического развития России»

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

DEVELOPMENT OF METHODS TO PREDICT THE FINANCIAL CRISIS ON EMERGING AND DEVELOPING COUNTRIES

О.С. БЕЗРУК,

студент Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» (ВЗФЭИ), финансово-кредитный факультет, 6 курс, г. Москва

O.S. BEZRUK,

student of All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics (ARDLIFE), Finance and credit faculty, 6 course, Moscow

Аннотация

В работе была построена методика прогнозирования финансовых кризисов для развивающихся стран на основе определения перечня кризисных индикаторов. Особенности предлагаемого подхода является нахождение критических значений индикаторов и установление взаимосвязи между ними с помощью современного эконометрического моделирования.

Abstract

In this paper has been constructed method of forecasting the financial crises in developing countries, based on a list of crisis indicators. The features of the proposed approach is to find the critical values of the indicators and establishing a link between them using modern econometric modeling.

Ключевые слова

1. Кризисные индикаторы
2. Развивающиеся страны
3. Пороговые значения кризисных индикаторов
4. Прогнозирование кризисной ситуации

5. Логит-моделирование
6. Построение бинарного дерева

Keywords

1. Crisis indicators
2. Developing countries
3. The threshold values of indicators of crisis
4. Predicting a crisis situation
5. The logit model
6. The construction of a binary classification tree

Введение

В 1990-е годы страны с развивающейся экономикой были подвержены финансовым кризисам. Среди наиболее серьезных следует отметить Мексиканский валютно-финансовый кризис 1994–1995 годов (tequila crisis), серьезно поразивший такие страны, как Мексика, Аргентина, Бразилия, Филиппины; Азиатский кризис 1997–1998 годов, затронувший страны Юго-Восточной Азии, а также российский экономический кризис 1998 года. Развитые рынки также подверглись финансовым кризисам, в связи с этим все страны в той или иной степени разрабатывают меры по антикризисной государственной политике.

Несмотря на то, что финансовый кризис может и не приводить к резкому спаду производства, экономические потери от него стали в последние десятилетия существенно возрастать, поэтому необходимость разработки методик ранней диагностики кризисной ситуации в экономике диктуется не только мировым, но и российским опытом. Тема исследования является актуальной.

Цель работы – разработать методику прогнозирования финансовых кризисов для развивающихся рынков с помощью эконометрического моделирования и применить для формирования государственной антикризисной политики РФ.

Для достижения данной цели был решен ряд **задач**:

1. На основе зарубежных и отечественных исследований определены потенциально значимые индикаторы финансового кризиса и обобщена эконометрическая методология исследования.
2. Разработана методика прогнозирования финансовых кризисов для развивающихся стран: определены значимые индикаторы, их критические значения и выявлены взаимозависимости с помощью эконометрического моделирования (методология ВСТ-Binary Classification Tree и модели бинарного выбора).

3. Выдвинуты гипотезы исследования для объяснения теоретических и эмпирических противоречий, выявленных в предыдущих исследованиях, и объяснены противоречивые результаты предыдущих известных теоретических концепций с помощью предложенной методики.

4. Проведена адаптация предлагаемой методики для России. Даны рекомендации по формированию государственной антикризисной политики.

В качестве эмпирической базы использовались 10 кризисных индикаторов 52 развивающихся стран за 1995–2009 годы, в т.ч. России и СНГ. Данные международной финансовой статистики (IFS) МВФ. В качестве методологии исследования используются стандартные методы (логит-моделирование) и впервые применяется в РФ метод биномиального дерева, в работе применялись программные продукты Salford System's CART program (<http://www.salford-system.com>), Eviws 6-я версия.

В предыдущих публикациях автором данной работы совместно с научным руководителем были выявлены макроэкономические факторы, влияющие на возникновение финансовых кризисов, и определены каналы «перетока» финансовых кризисов на ежеквартальной выборке с 1990 по 2010 год 49 развитых и развивающихся стран с помощью пробит-моделирования с использованием концепции EMP, опубликованный в журнале «Вопросы экономики»¹. Предлагаемое исследование является продолжением предыдущего в развитии темы, связанной с финансовыми индикаторами, проведенное на другой выборке и с помощью принципиально нового метода ВСТ (Binary Classification Tree).

Научная новизна работы:

1. Разработана методика прогнозирования финансовых кризисов для развивающихся стран: выявлены индикаторы прогнозирования финансового кризиса, определены их критические значения и установлена их взаимозависимость.

2. Доказано преимущество использования метода ВСТ (Binary Classification Tree) для прогнозирования финансовых кризисов над стандартными эконометрическими методами.

3. Разработана теоретическая концепция, объясняющая противоречивые эмпирические результаты предыдущих исследований влияния индикаторов на вероятность возникновения финансового кризиса.

4. Оценена вероятность возникновения финансового кризиса в РФ на 2011 год с помощью предлагаемой методики.

¹ Федорова Е.А., Безрук О.С. Анализ и оценка каналов распространения финансовых кризисов на развивающихся рынках // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – 0,6 п.л. (вклад автора – 0,3 п.л.)

Практическая апробация. Предложенный методический аппарат прогнозирования финансовых кризисов и разработанные индикаторы прогнозирования кризиса могут использоваться органами государственного управления для выявления кризисных ситуаций в российской экономике и своевременного реагирования на их проявление.

В качестве гипотез исследования мы предполагаем: 1. Снижение или увеличение влияния кризисного индикатора должно сравниваться с каким-то эталонным (пороговым) значением. 2. Нельзя рассматривать каждый фактор по отдельности, необходимо построение единой системы взаимозависимости факторов. То есть кризисная ситуация возникает при достижении индикатора определенного порогового значения и **одновременном** определенном условии изменения других факторов. **Предлагаемые гипотезы проверялись с помощью ниже-описанной методологии исследования.**

Методология исследования²

В рамках гипотез, описанных в работе, нам нужно: во-первых, определить набор кризисных индикаторов, во-вторых, найти их пороговые значения, в-третьих, установить взаимозависимости между ними.

Что касается самих **финансовых индикаторов**, то их рассмотрение можно отметить в довольно большом количестве последних публикаций³. Эту часть исследования можно было бы значительно расширить, но ввиду ограничения объема мы опираемся на существующую классическую теоретическую литературу (см. DD, 1998, и KR, 1999) при исследовании перечня объясняющих переменных. Они являются стандартными и изменяются, но незначительно от исследования к исследованию.

Что касается **методологии исследования**, то чаще всего применяются регрессионные модели бинарного выбора (пробит и логит), которые позволяют определить значимость индикаторов. Для **определения**

² Данная глава опирается на Breiman и др. (1984). (Breiman L., Friedman J., Olshen R., Stone, C., 1984. Classification and Regression Trees. Chapman and Hall, London.) Техника ВСТ была реализована с использованием CART программы системы Salford (см. <http://www.salford-system.com>). Также см. Manasse и Roubini (2005) – Manasse P., Roubini N., 2005. rules of Thumb for Sovereign Debt Crises. IMF Working Paper № 05/42. International Monetary Fund, Washington DC. и Chamon и др. (2007) – Chamon M., Manasse P., Prati A., 2007. Can we predict the next capital account crisis? IMF Staff Papers 54, 270–305. – краткое описание ВСТ методологии.

³ См., например, Tuomas Komulainen, Johanna Lukkarila. What drives financial crises in emerging markets? Journal of International Money and Finance 23 (2004) 799–816.

пороговых значений и взаимозависимости используется принципиально новый класс моделей. Эти модели стали развиваться буквально последние 3–5 лет и используются не только в экономике, но и в других отраслях науки, например, медицинская диагностика, проектирование, потребительское кредитование. Данное утверждение можно подтвердить, посмотрев последние статьи в любых известных научных базах по высокоцитируемым источникам (все статьи брались из доступа ленинской библиотеки) типа Science Direct Subject Collection, Jstor и т.д. Относительно небольшое количество исследований применяет данный метод в качестве анализа экономических кризисов⁴.

Таким образом, сложность заключалась в том, что на русском языке данный метод практически не описан, программные продукты разработана ведущими научными школами Европы и Америки, т.е. в России нет никакой информации. И автор работы потратил значительное количество времени, чтобы найти подходящий продукт без сложного в нем программирования и разобраться в нем без покупки лицензии. То есть при написании данной исследовательской работы основная **проблема** заключалась в неформировании перечня кризисных индикаторов (стандартная процедура), не в использовании довольно известных методов (пробит и логит, логит с интервалами считается довольно популярным в РФ продуктом Eviws, практически любая версия, у Елисейевой И.И. и у других авторов есть и пособия, и ссылки по тексту, как в этом продукте работать), а в **поиске** современного программного продукта под наши задачи. И вторая **проблема**, о которой говорить будем дальше, заключается в формировании эмпирической базы для анализа. Данные за 15 лет по 52 странам, автор использовал статистику Международного валютного фонда, сайты статистики и центральных банков исследуемых стран, печатные публикации. Проблема заключалась еще в том, чтобы найти весь ряд для исследования, если хоть одна страна не считает показатель, то вся выборка не может использоваться, в отдельных странах СНГ (Узбекистан например) вообще мало считается показателей на всем периоде исследования, поэтому, как бы мы ни хотели, часть стран СНГ были удалены из общей выборки.

Далее опишем коротко, что представляет собой новый класс моделей и их реализация. На сегодняшний день существует большое число алгоритмов, реализующих деревья решений: CART, C4.5, CHAID,

⁴ Ссылки на другие аналогичные исследования с применением техники ВСТ можно найти по адресу <http://www.salford-systems.com>.

CN2, NewId, ITrule и другие. В данной работе применяется алгоритм CART (Classification and Regression Tree), разработанный в 1974–1984 годах четырьмя профессорами статистики – Leo Breiman (Berkeley), Jerry Friedman (Stanford), Charles Stone (Berkeley) и Richard Olshen (Stanford).

Каждый узел бинарного дерева при разбиении имеет только двух потомков, называемых дочерними узлами. Дальнейшее разделение ветви зависит от того, много ли исходных данных описывает данная ветвь. На каждом шаге построения дерева правило, формируемое в узле, делит заданное множество примеров на две части. Правая его часть – это та часть множества, в которой правило выполняется; левая – та, для которой правило не выполняется. Этот процесс продолжается до тех пор, пока дальнейшее разделение будет невозможно (см. далее о методе, используемом для выбора оптимального размера дерева, а также Chamon и др., 2007⁵). Для выбора оптимального дерева в программе по умолчанию применяется метод V-кратной перекрестной проверки (V-fold cross-validation). Кроме того, CART ранжирует переменные по критерию их значимости для модели, отражая потенциальное влияние каждой переменной на результирующий показатель, т.е. на вероятность возникновения кризиса (табл. 3)⁶. Модель нужно оценивать на предмет адекватности. Адекватность проверяется сопоставлением полученного дерева с таблицей ранжирования переменных, ниже мы более подробно опишем эту процедуру.

ВСТ имеет некоторые явные преимущества по сравнению с другими методами оценки. Во-первых, он не нуждается в каких-либо предположениях о базовой функциональной форме модели, что должны учитывать регрессионные модели. Во-вторых, в данной модели корреляция между факторами не имеет значения. В-третьих, связь между переменными может быть и нелинейной, что значительно сложнее осуществить в стандартных регрессионных моделях. И последнее преимущество заключается в том, что данная модель может работать с рядами, где есть отсутствующие данные или экстремальные скачки данных. Что касается методологии моделей бинарного выбора (логит и

⁵ Chamon M., Manasse P., Prati A., 2007. Can we predict the next capital account crisis? IMF Staff Papers 54, 270–305.

⁶ ВСТ – это, разумеется, лишь один из многих подходов дерева разделения и классификации, используемых для выявления нелинейных закономерностей в данных. Информацию о других классификационных и регрессионных деревьях см. <http://www.salfordsystems.com/products.php>.

пробит), то она является стандартной и достаточно подробно описана в литературе⁷.

В общем, **наша методология** выглядит следующим образом:

1. Рассмотрение **средних значений** выбранных кризисных индикаторов в кризисный и докризисный период. Если индикаторы выбраны верно, то они будут сигнализировать о приближении кризиса и среднее значение должно измениться в докризисный период.

2. Определение **пороговых значений** и установление **взаимосвязи** кризисных индикаторов с помощью метода ВСТ. Взаимосвязи устанавливаются с помощью определения терминальных узлов модели. Проверка адекватности модели с помощью таблицы ранжирования переменных.

3. Для подтверждения того, что выбраны индикаторы верно и верно определены пороговые значения и взаимосвязи, будет использоваться еще **логит-анализ** по следующему алгоритму:

а) рассчитана регрессия с помощью логит-анализа на всей выборке кризисных индикаторов и определены значимые индикаторы возникновения кризиса;

б) проверяется правильность выбора пороговых значений: добавлены дамми-переменные с помощью определенных пороговых значений. Если переменная, например рост ВВП, выше порогового значения, то ставится 1, если ниже, то 0. Если они будут значимы, то мы верно определили их пороговые значения.

в) проверяется установленная взаимосвязь между индикаторами: добавлены дамми-переменные по выявленным терминальным узлам кризисной ситуации. То есть если в стране все кризисные индикаторы соответствуют 1-му, 2-му или 3-му узлу, т.е. страна находится в ожидании кризисной ситуации, то ставится 1, если страна находится не в кризисной ситуации, то 0. Если они будут значимы, то взаимосвязи между переменными определены верно.

Для оценки качества логит-модели проводились стандартные тесты: рассматривался уровень коэффициента детерминации R^2 , использовался F-критерий Фишера, информационные статистики Акаике и Шварца, тест *Jaque-Beга* и ARCH LM-тест. Качество моделей в целом было удовлетворительным, ввиду ограничения объема мы их не включали в методологию и не описали в работе. Но все необходимые тесты были сделаны.

⁷ См., например, Федорова Е.А., Назарова Ю.Н. Использование эконометрического моделирования для прогнозирования финансовых кризисов // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 6. Марно Вербик. Путеводитель по современной эконометрике. – М.: Научная книга, 2008.

Результаты исследования

Выборка включает ежегодные наблюдения в 52 странах с развивающимся и формирующимся рынком в течение 1995–2009 годов в Азии, Африке, Европе, Латинской Америке, Ближнем Востоке и Карибском бассейне. Мы исключаем из анализа развитые страны, поскольку считаем, что причины возникновения финансовых кризисов для развитых стран могут быть совершенно иными. Мы используем ежегодные наблюдения, так как большинство экономических данных, которые мы намерены проанализировать, не найдены в более высокой частоте для многих из отобранных стран. Наконец, выборка начинается с 1995 года, поскольку макроэкономические показатели до 1995 года для многих стран в выборке были недоступны⁸. Данные о периодах протекания финансовых кризисов получены из трех источников – Caprio и Klingebiel (2003)⁹, и Carstens и др. (2004)¹⁰, Enrique G. Mendoza, Vincenzo Quadrini (2011)¹¹.

Что касается самих финансовых индикаторов, то их рассмотрение можно отметить в довольно большом количестве последних публикаций¹². Мы опираемся на существующую классическую теоретическую литературу (см. DD, 1998, и KR, 1999) при исследовании перечня объясняющих переменных, которые мы разделили на 4 группы: макроэкономические факторы, внешняя среда, денежно-кредитные условия и состояние финансового сектора. Хотя ряд показателей отнюдь не является исчерпывающим, он представляет собой наиболее полный список, который можно было бы получить (с учетом наличия данных) для **всех стран в выборке**. Выбранные индикаторы представлены в табл. 1.

⁸ Подробно методология описана в работе: Demirgüç-Kunt и Detragiache, 1998. Demirgüç-Kunt A., Detragiache E., 1998. The determinants of banking crises in developing and developed countries. IMF Staff Papers 45, 81–109.

⁹ Caprio G., Klingebiel D., 2003. Episodes of Systemic and Borderline Financial Crises. Working paper and database. World Bank website, periodically updated. World Bank, Washington, DC.

¹⁰ Carstens A.G., Hardy D.C., Pazarbasioglu C., 2004. Avoiding Banking Crises in Latin America. Finance and Development (September). International Monetary Fund, Washington, DC.

¹¹ Enrique G. Mendoza, Vincenzo Quadrini (2011). Financial globalization, financialcrisesand-contagion/ Journal of Monetary Economics.

¹² См., например, Tuomas Komulainen, Johanna Lukkarila. What drives financial crises in emerging markets? // Journal of International Money and Finance 23 (2004), 799–816.

Таблица 1

Выбранные группы и индикаторы финансового кризиса

Группы	Индикаторы	Предполагаемая зависимость на вероятность возникновения фин. кризиса
1. Макроэкономические факторы	Темп роста ВВП	Снижение роста реального ВВП.
	Уровень инфляции	Высокая инфляция (см. объяснение причин в работе Boyd и Champ, 2003) ¹³ .
	Обесценивание валюты (курс местной валюты к доллару)	Финансовые кризисы зачастую возникают одновременно с или вслед за валютным кризисом (см. KR, 1999).
	Баланс бюджета	Невысокое значение индикатора не обеспечит необходимых финансовых ресурсов для решения кризисных ситуаций.
2. Внешняя среда		
	Темп роста экспорта	Вектор воздействия на вероятность возникновения противоречивый.
	Условия торговли (соотношение импортных и экспортных цен (ТОТ))	Темпы роста экспорта и ТОТ связаны между собой и влияют на экономический рост и, следовательно, на эффективность финансовой системы.
3. Государственная денежно-кредитная политика (денежно-кредитные условия)		
	Кредитная ставка процента	Вектор воздействия противоречивый.

¹³ Boyd J.H., Champ B., 2003. Inflation and financial market performance: what have we learnt in the last ten years? In: Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper No. 03–17.

Группы	Индикаторы	Предполагаемая зависимость на вероятность возникновения фин. кризиса
4. Состояние финансового сектора		
	Чистые иностранные активы (net foreign assets to GDP)	Анализируют потенциальные тенденции банков к вероятности изменений обменного курса.
	Валютные резервы/денежная масса	Измеряет риски, вызванные валютными обязательствами, или вызванный долларизацией риск ликвидности денежно-кредитных учреждений.
	Прибыльность представлена спрэдом процентной ставки	Более высокая прибыльность должна увеличить способность выдерживать негативные шоки и, следовательно, снизить уязвимость к банковским кризисам

Таблица 2
Средние значения показателей, используемых в модели, 1995–2009 гг.¹⁴

Показатель (в процентах)	(i) Исходные данные	(ii)(t) – нет кризиса (t+1) – нет кризиса	(iii)(t) – нет кризиса (t+1) – кризис	(iv)(t) – кризис (t+1) – кризис
	(I)	(II)	(III)	(IV)
Уровень инфляции	14,5	10,1	11,0	19,5
Кредитная ставка процента	9,9	9,0	13,2	12,6
Обесценение национальной валюты	109,9	100,8	113,3	135,3
Рост ВВП	4,2	5,3	2,8	2,1
Рост экспорта	11,7	15,3	13,2	7,1
Условия торговли (TOT)	0,4	1,0	-0,7	-0,1

¹⁴ Для расчета значений каждого столбца использовались данные показателей в период времени (t).

Показатель (в процентах)	(i) Исходные данные	(ii)(t) – нет кризиса (t+1) – нет кризиса	(iii)(t) – нет кризиса (t+1) – кризис	(iv)(t) – кризис (t+1) – кризис
	(I)	(II)	(III)	(IV)
Спрэд процентной ставки	10,8	12,9	3,2	4,2
Валютные резервы / денежная масса	39,0	39,9	38,5	35,5
Чистые иностранные активы (Net foreign assets to GDP)	8,6	13,2	-2,3	-9,4
Баланс бюджета	-2,19	-1,7	-1,9	-2,6

Табл. 2 показывает, что макроэкономические факторы значительно изменяются в кризисный период, т.е., в среднем, темп роста реального ВВП уменьшается, а инфляция и номинальное обесценение выше в период кризиса. Что касается внешней среды, то рост экспорта снижается с 5,3% до 2,1%, условия торговли также снижаются до -0,1% в кризисной ситуации.

Денежно-кредитные условия также изменяются перед кризисом по сравнению со спокойным временем, что демонстрируется повышенным значением кредитной ставки. Состояние финансового сектора также изменяется во время финансовых кризисов, изменение чистых иностранных активов (net foreign assets to GDP) уменьшилось с 13,2% до -9,4%. Прибыльность финансового сектора, выраженного через спрэд процентной ставки, снизилась с 12,9% до 4,2%. На первый взгляд из анализа табл. 2 можно предположить, что выбраны правильные индикаторы, т.к. они значительно изменяются во время кризисной ситуации в экономике по сравнению с некризисной.

На втором этапе строится бинарное дерево. Рис. 1 показывает результаты базовой модели, рассчитанной автором, использующей дерево бинарной классификации (BCT). Для того, чтобы избежать проблем эндогенности и сохранить прогнозную роль модели, индикаторные переменные берутся с лагом в один год (за исключением кредитной ставки, которая является экзогенной по отношению к отечественной финансовой системе). Кроме того, чтобы избежать влияния банковского кризиса на поведение показателей после наступления кризиса, все кризисные наблюдения после первого года кризиса будут удалены для любого кризисного эпизода, что сократит размер выборки.

Базовое древо имеет 3 терминальных узла и разумно вписывается выборку¹⁵. Выборка, или родительский узел, впервые разделяется на основе уровня инфляции – если инфляция превышает 9,5% (наблюдения справа от родительского узла), условная вероятность кризиса увеличивается с 16,3% до 26,8%¹⁶. И наоборот, если инфляция будет ниже 9,5% (наблюдения слева от родительского узла), условная вероятность кризиса снижается до 2,5%. Следовательно, каждый дочерний узел разделяется далее на основании значений других ключевых переменных.

И, наконец, определяются следующие три подверженных кризисам терминальных узла:

- Терминальный узел 1 представляет состояние макроэкономической нестабильности в сочетании с ростом ТОТ (инфляция выше 9,5% процента и рост ТОТ менее 9%). Этот узел имеет условную вероятность кризиса более 30,3% и включает 51 кризисный эпизод, в том числе в: Аргентине (1990), Болгарии (1996), Мексике (1992), Никарагуа (1990), Нигерии (1993), Перу (1993), Польше (1991), Турции (1991, 1994, 2000). Таким образом, на фоне уже имеющейся повышенной инфляции и в связи с этим повышенной уязвимости банков к финансовым кризисам низкий рост ТОТ (ниже 9%) может настолько ухудшить торговые перспективы, что вероятность финансового кризиса резко увеличивается.

- Терминальный узел 2, который представляет изменение государственных денежно-кредитных условий в виде увеличения кредитной ставки более чем на 2,5% с сочетанием макроэкономических факторов: обесценивания валюты более чем на 115,5% и снижением инфляции менее чем на 9,5%. Этот узел имеет условную вероятность кризиса, равную 47,6% и включает кризисы в Китае (1999), Индонезии (1992, 1997), Корее (1997), Шри-Ланке (1990), Малайзии (1997) и Таиланде (1997).

- Терминальный узел 3, который представляет изменение внешней среды в виде роста экспорта менее 30%, влияния макроэкономических факторов (увеличение роста ВВП более чем на 5,5% и обесценивание валюты менее чем на 115,5%), также для данного узла характерен низ-

¹⁵ Оптимальное древо, выбранное техникой V-образной перекрестной проверки, имело 4 терминальных узла и было в состоянии предсказать все кризисы. Тем не менее мы выбрали древо, имеющее на один узел меньше – ценой немного меньшего соответствия выборке, – поскольку последний узел не обладал экономически значимой интерпретацией.

¹⁶ В дочерних узлах (или подвыборках) соотношение наблюдений для каждого результата (кризис или не кризис) дает условную вероятность такого результата, так как зависит от наличия критерия, использованного для разделения предыдущего (родительского или дочернего) узла на последующие дочерние узлы. Кроме того, в каждом терминальном узле вероятность результата обуславливается соблюдением последовательности критериев в предыдущих дочерних узлах. Например, в приведенном выше древе вероятность кризиса в любом из дочерних узлов первого уровня (сразу же после родительского узла) обусловлена показателем инфляции по сравнению с пороговым значением 9,5%.

кий уровень инфляции. На возникновение кризиса влияют денежно-кредитные условия: менее чем на 9,5% увеличение кредитной ставки выше 2,5%. Этот узел имеет условную вероятность кризиса 35,7% и включает кризисы в Боливии (1994), Чехии (1991).

Адекватность модели проверялась с помощью построения общего рейтинга переменных, показанных в табл. 3¹⁷. Из 10 вероятных индикаторов первые 5 переменных ранжируются в следующем порядке: уровень инфляции, кредитная ставка, обесценивание национальной валюты, рост ВВП, рост экспорта. В целом эти переменные также являются основными разделителями в базовом дереве. Важно отметить, однако, что не все разделители дерева имеют в табл. 3 высокий рейтинг. Например, такой показатель, как TOT, в дереве оценивается намного выше, чем рост экспорта.

Неравенства, определенные ВСТ, подчеркивают роль валютного риска в обострении проблем финансового сектора и возникновения кризисов (терминальный узел 2). Этот результат согласуется с теоретической концепцией «кризисов-близнецов», проанализированной Kaminsky и Reinhart (1999)¹⁸, которые обнаружили, что пик финансового кризиса чаще всего происходит после валютного кризиса – наши исследования показали, что валютный кризис действительно может вызвать финансовый кризис. Однако даже если подверженность валютному риску является относительно низкой, страны тоже могут оказаться в кризисной ситуации при низком росте ВВП и низком росте экспорта (терминальный узел 3). Другие важные предварительные условия банковского кризиса включают внешнюю среду (терминальный узел 1).

Результаты дерева также подчеркивают важность пороговых значений индикаторов. Например, если обесценивание валюты достигает определенного порога, вероятность кризиса незначительна, до тех пор пока данная ситуация не сопровождается снижением роста ВВП, что подтверждает: **совместное воздействие ухудшения нескольких финансовых индикаторов имеет гораздо более важное значение для финансового кризиса, чем ухудшение одного фактора (как отметил Kaminsky, 1999)¹⁹. То есть обесценивание валюты может приводить (с меньшей вероятностью), а может и не приводить к возникновению кризиса; для полной картины необходим анализ других финансовых индикаторов в выявленной взаимосвязи.**

¹⁷ Первая колонка показывает рейтинг, в то время как вторая колонка обеспечивает оценку или вклад каждой переменной по отношению к остальным (оценка переменной самого высокого ранга нормирована на 100)

¹⁸ Kaminsky G.L., Reinhart C.M., 1999. The twin crises: causes of banking and balance-of-payments problems. *American Economic Review* 89, 473–500.

¹⁹ Kaminsky G.L., 1999. Currency and Banking Crises: The Early Warnings of Distress. IMF Working Paper № 99/178. International Monetary Fund, Washington, DC.



Рис.1. Бинарное дерево классификации, 1995–2009 гг.

Таблица 3

**Значимость предикторов согласно модели
бинарного дерева классификации**

Показатель	Baseline Rank	Baseline Score
Уровень инфляции	1	100
Кредитная ставка	2	86
Обесценение национальной валюты	3	81
Рост ВВП	4	74
Рост экспорта	5	63
Условия торговли	6	59
Спрэд процентной ставки	7	23
Валютные резервы/денежная масса	8	13
Чистые иностранные активы	9	8
Баланс бюджета	10	4

Третий этап. Согласованность со стандартным анализом

Модели бинарного выбора переменных не в состоянии определить индикаторы финансового кризиса так, как ВСТ, потому что она не признает пороговых эффектов объясняющих переменных в оказании влияния на вероятность возникновения финансовых кризисов. Другими словами, при стандартном логит-моделировании каждая переменная будет иметь одинаковый эффект для всех финансовых кризисов в выборке.

В соответствии с нашей методологией, описанной на страницах 10–11, оценим альтернативную логит-модель.

а) Определение значимых индикаторов. Колонка (i) включает в себя всю выборку объясняющих переменных, используемых в базовой модели ВСТ, в базовой логит-модели (табл. 4, колонка (i) значительно увеличивают вероятность кризисов следующие переменные: темп роста ВВП, спрэд процентной ставки, обесценивание валюты, кредитная ставка. Однако эти результаты не вполне соответствуют основным результатам ВСТ, что нами и предполагалось. Не вошел показатель ТОТ, рост ВВП.

б) Определение достоверности выявленных пороговых значений кризисных индикаторов. Как уже говорилось, логит-модель определяет ключевые переменные, оценивая их среднюю способность вызывать кризисы, в то время как ВСТ признает, что индикаторы сигнализируют о кризисе **только после пересечения** определенного порога. Поэтому мы добавили в уравнение дамми-переменные с пороговыми значениями

ми. Рассмотрим результаты логит-моделирования в табл. 4, колонка (ii), которая включает в себя дамми-переменные с пороговыми значениями, определенными по методологии ВСТ, для существующего набора объясняющих переменных, т.е. инфляция > 19,5%, обесценивание валюты > 115,5%, рост экспорта > 30,0%, темп роста ТОТ > 9,0%, кредитная ставка > 2,5%. Пороговые значения определены верно. Эта альтернативная спецификация также улучшает статистическую значимость других показателей, например, уровень инфляции становится значимым в прогнозировании финансового кризиса.

в) Определение достоверности выявленных взаимосвязей кризисных индикаторов. Окончательная спецификация логит включает в себя только два основных предиктора ВСТ-анализа и бинарные переменные, соответствующие терминальным кризисным узлам (табл. 4, колонка (iii)). Эта узкая спецификация определяет статистическую значимость терминальных узлов, идентифицируемых ВСТ. Как видно из колонки (iii), все бинарные переменные терминального узла являются статистически значимыми, т.е. взаимосвязи в модели определены верно. Тем не менее эти две ключевые индикаторные переменные являются незначимыми, и дамми-переменные имеют противоположные знаки. Эти результаты показывают, что индикаторы финансового кризиса значимы только тогда, когда они пересекают определенные пороги, а не при любых значениях, что усиливает важность ВСТ-анализа в прогнозировании кризисных ситуаций в экономике.

Таблица 4

**Оценка кризисных индикаторов
с помощью стандартной логит-модели**

Объясняющие переменные	Значимость индикаторов		
	(I)	(II)	(III)
Темп роста ВВП	-0,084 (0,01)**	-0,139 (0,00)**	
Dummy (Темп роста ВВП > 5,5%)		0,587 (0,08)*	
Уровень инфляции	0,010 (0,22)	-0,030 (0,00)**	0,001 (0,31)
Dummy (уровень инфляции > 9,5%)		0,187 (0,05)**	
Обесценивание валюты	-0,019 (0,01)**	0,040 (0,00)**	0,002 (0,79)
Dummy (обесценивание валюты > 115,5%)		0,792 (0,03)**	

Объясняющие переменные	Значимость индикаторов		
	(I)	(II)	(III)
Баланс бюджета	0,045 (0,18)	-0,06 (0,11)	
Валютные резервы/денежная масса	-0,003 (0,48)	-0,004 (0,45)	
Темп роста экспорта	-0,013 (0,12)	-0,034 (0,00)	
Dummy (темп роста экспорта > 30,0%)		0,867 (0,05)**	
Темп роста TOT	0,009 (0,36)	0,006 (0,64)	
Dummy (темп роста TOT > 9,0%)		0,353 (0,45)	
Кредитная ставка процента	0,041 (0,00)**	-0,019 (0,11)	
Dummy (кредитная ставка процента > 2,5%)		-0,661 (0,09)*	
Чистые иностранные активы	0,004 (0,54)	0,002 (0,74)	
Спрэд процентной ставки	-0,015 (0,08)*	-0,02 (0,84)	
Dummy (уровень инфляции > 9,5% и темп роста TOT ≤ 9,0%) Terminal node 1			0,398 (0,01)**
Dummy (уровень инфляции ≤ 9,5%, кредитная ставка > 2,5% и обесценение валюты > 115,5%) Terminal node 2			1,910 (0,00)**
Dummy (уровень инфляции ≤ 9,5%, кредитная ставка > 2,5%, обесценение валюты > 115,5%, темп роста ВВП > 5,5% и темп роста экспорта ≤ 30,0%) Terminal node 3			-1,038 (0,00)**
Число наблюдений	486	494	630
R-квадрат	0,34	0,33	0,31

Значимость переменных на уровне 5% (**) и 10% (*).

Таким образом, в данной главе мы построили методику прогнозирования финансовых кризисов на основе эконометрического моделирования, выраженную в некой системе. Мы определили эталонные (пороговые) значения и взаимосвязи между выделенными индикаторами. Используя предложенную методологию, можно прогнозировать кризис для развивающихся рынков.

Прогноз финансового кризиса в РФ

В табл. 5 представлен прогноз кризисной ситуации в экономике в соответствии с разработанной методикой прогнозирования финансовых кризисов.

Таблица 5

Прогноз возникновения финансовых кризисов в РФ

	Инфляция	Условия торговли	Кредитная ставка процента	Обесценение валюты	Рост ВВП	Рост экспорта
	>9,5	<9,0	>2,5	>115,5	<5,4	<30,0
2007	16,6	-13,797	4,433	93,239	8,535	16,752
2008	22,3	1,701	5,475	119,674	5,228	33,070
2009	12,3	-2,109	7,775	102,927	-7,800	-35,668
2010	9,1	-0,742	3,067	100,793	3,955	27,388

С помощью полученной модели в рамках данного исследования нами была предпринята попытка оценить вероятность финансового кризиса в 2011 году. Поскольку в модели использовались значения 2010 года позволяют предсказывать ситуацию в 2011 году, (2007 год – предсказание на 2008 год). Вероятность возникновения кризиса в 2008 году составляла 30,3% (Terminal Node 1). Вероятность кризиса в 2011 году составляет 35,7% (Terminal Node 3) – возможно, «вторая волна» обусловлена, помимо прочего, низкими темпами прироста ВВП и экспорта. Полученные результаты свидетельствуют о том, что на фоне относительно благоприятной экономической ситуации существуют угрозы, сигнализирующие о некоторой неустойчивости экономического развития России. Уровень развития исследований индикаторов кризисов и прогнозирования кризисов, государственной и корпоративной политики в России пока не полностью соответствует требованиям времени и высоким стандартам ведущих мировых центров, поэтому данному тему необходимо исследовать и развивать.

Заключение

В работе рассматриваются зарубежные и отечественные исследования, посвященные индикаторам кризисной ситуации в экономике. Результаты подобных исследований часто противоречивы: как увеличение, так и уменьшение какого-либо одного фактора (например, обесценивание валюты, рост инфляции, рост ВВП) может выступать в качестве кризисного индикатора у разных авторов. В связи с этим сложно оценить, как изменение индикатора может влиять на вероятность

возникновения кризисной ситуации в экономике. Каждый автор с помощью разных методов предлагает свой набор кризисных индикаторов и направление влияния на вероятность возникновения кризиса на примере различных стран и периодов наблюдения.

Мы считаем, что на самом деле противоречий нет. В качестве гипотез исследования мы предполагаем: 1. Снижение или увеличение влияния кризисного индикатора должно сравниваться с каким-то эталонным (пороговым) значением. 2. Нельзя рассматривать каждый фактор по отдельности, необходимо построение единой системы взаимозависимости факторов. То есть кризисная ситуация возникает при достижении индикатора определенного порогового значения и **одновременно** определенном условии изменения других факторов.

В результате исследования была построена система возникновения индикаторов кризисной ситуации на основе современной эконометрической методологии. Используя ВСТ, мы получили, во-первых, основные показатели (индикаторы), лежащие в основе определения финансового кризиса, во-вторых, установили пороговые значения этих показателей, в-третьих, что особенно важно, определили зависимости между ними. Наш подход признает тот факт, что индикатор может сигнализировать о возникновении финансового кризиса, если он достигнет некоторого **порогового значения** и при условии определенного **изменения других факторов**, в то время как в других ситуациях его изменение никак не повлияет на вероятность возникновения финансового кризиса. **Именно поэтому в различных исследованиях были получены такие противоречивые результаты.**

Набор данных включал ежегодные наблюдения в 52 странах с развивающимся и формирующимся рынком в течение 1995–2009 годов. Индикаторы финансового кризиса определялись на основе уже ставшей классической существующей литературы (см. DD, 1998²⁰, и KR, 1999²¹), индикаторы мы разделили на макроэкономические показатели, внешнюю среду, денежно-кредитные условия и состояние финансового сектора. В работе смоделировано бинарное дерево и на его основе выделены три кризисные ситуации – терминальные вершины (терминал 1 – вероятность кризиса 28,6%, терминал 2 – 47,6% и терминал 3 – 35,7%), выявлены наиболее значимые финансовые индикаторы (уровень инфляции, ставка

²⁰ Demirgüç-Kunt A., Detragiache E., 2005. Cross-country Empirical Studies of Systemic Bank Distress: A Survey. IMF Working Paper 05/96. International Monetary Fund, Washington, DC.

²¹ Kaminsky G.L., Reinhart C.M., 1999. The twin crises: causes of banking and balance-of-payments problems. American Economic Review 89, 473–500.

кредита, обесценивание национальной валюты, изменение условий торговли и др.). Определены взаимосвязи и пороговые значения описанных индикаторов в терминальных узлах. **То есть разработана методика прогнозирования финансовых кризисов на основе ранних индикаторов для развивающихся рынков. Основные результаты исследования подтвердились стандартным логит-анализом.**

С помощью полученной модели в рамках данного исследования нами была предпринята попытка оценить вероятность финансового кризиса в 2011 году в РФ. Вероятность кризиса в 2011 году составляет 35,7% (Terminal Node 3) – возможно, «вторая волна», обусловленная, помимо прочего, низкими темпами прироста ВВП и экспорта. Полученный результат свидетельствует о том, что на фоне относительно благоприятной экономической ситуации существуют угрозы, сигнализирующие о неустойчивости экономического развития России. Таким образом, важнейшей задачей в области совершенствования государственного антикризисного управления является более активное внедрение мониторинга кризисной ситуации в экономике, переносащего акцент антикризисной государственной политики со статистического наблюдения уже сформировавшейся кризисной ситуации на разработку предупредительных мер государственного регулирования.

Библиографический список

1. Bongini P., Claessens S., Ferri G., 2000. The Political Economy of Distress in East Asian Financial Institutions. World Bank Policy Research Paper No. 2265. World Bank, Washington, DC.
2. Boyd J.H., Champ B., 2003. Inflation and financial market performance: what have we learnt in the last ten years? In: Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper No. 03–17.
3. Breiman L., Friedman J., Olshen R., Stone C., 1984. Classification and Regression Trees. Chapman and Hall, London.
4. Caprio G., Klingebiel D., 1996. Bank Insolvencies: Cross-Country Experience. World Bank Policy Research Paper No. 1620. World Bank, Washington, DC.
5. Chamont M., Manasse P., Prati A., 2007. Can we predict the next capital account crisis? IMF Staff Papers 54, 270–305.
6. Demirgüç-Kunt A., Detragiache E., 1998. The determinants of banking crises in developing and developed countries. IMF Staff Papers 45, 81–109.
7. Demirgüç-Kunt A., Detragiache E., 2005. Cross-country Empirical Studies of Systemic Bank Distress: A Survey. IMF Working Paper 05/96. International Monetary Fund, Washington, DC.
8. Frankel J.A., Wei S., 2004. Managing macroeconomic crises. In: NBER Working Paper No. 10907.

9. Gavin M., Hausman R., 1996. The roots of banking crises: the macroeconomic context. Unpublished manuscript.
10. Gaytán A., Johnson C.A., 2002. A review of the literature on early warning systems for banking crises. In: Central Bank of Chile
11. Ghosh S., Ghosh A., 2002. Structural Vulnerabilities and Currency Crises. IMF Working Paper № 02/9. International Monetary Fund, Washington, DC.
12. González-Hermosillo B., 1999. Determinants of Ex-ante Banking System Distress: A Macro-Micro Empirical Exploration of Some Recent Episodes. IMF Working Paper 99/33. International Monetary Fund, Washington, DC.
13. Kaminsky G.L., 1999. Currency and Banking Crises: The Early-Warnings of Distress. IMF Working Paper № 99/178. International Monetary Fund, Washington, DC.
14. Manasse P., Roubini N., 2005. rules of Thumb for Sovereign Debt Crises. IMF Working Paper № 05/42. International Monetary Fund, Washington DC. и Chamon и др.
15. Manasse P., Roubini N., Schimmelpfennig A., 2003. Predicting Sovereign Debt Crises. IMF Working Paper 03/221. International Monetary Fund, Washington, DC.
16. Rojas-Suárez L., 1998. Early Warning Indicators of Banking Crises: What Works for Developing Countries? mimeo. Institute for International Economics.
17. Rossi M., 1999. Financial Fragility and Economic Performance in Developing Countries: Do Capital Controls, Prudential Regulation and Supervision Matter?. IMF Working Paper 99/66. International Monetary Fund, Washington, DC.
18. Исследование ИЭПП «Экономика переходного периода», 2003.
19. Федорова Е.А. Индикаторы финансового кризиса российского фондового рынка // Финансы. – 2009. – № 6.
20. Федорова Е.А., Безрук О.С. Анализ и оценка каналов распространения финансовых кризисов на развивающихся рынках // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – 0,6 п. л. (вклад автора – 0,3 п. л.)
21. Федорова Е.А., Назарова Ю.Н. Анализ и прогнозирование финансовых кризисов и влияющих на них факторов // Финансы и бизнес. – 2008. – № 4.

Контактная информация

bezra2005@yandex.ru

Contact links

bezra2005@yandex.ru

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

DEVELOPMENT OF A COMPLEX TECHNIQUE OF FORECASTING OF BANKRUPTCY OF COMMERCIAL BANK

М.С. ПОЛЯКОВА,

студент Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» (ВЗФЭИ), финансово-кредитный факультет, 6-й курс

M.S. POLYAKOVA,

student of All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics (ARDLIFE), Finance and credit faculty, 6 course.

Аннотация

В работе была разработана комплексная методика прогнозирования банкротства коммерческого банка для РФ на основе выявления перечня зависимых показателей. Основным достоинством предлагаемого подхода является нахождение наиболее влияющих на возможность банкротства экономических качественных и количественных показателей и установление взаимосвязи между ними и силы воздействия с помощью современного эконометрического моделирования.

Abstract

In work the complex technique of forecasting of bankruptcy of commercial bank has been developed for the Russian Federation on the basis of revealing of the list of dependent indicators. The basic advantage of the offered approach is the finding of the most influencing possibility of bankruptcy economic qualitative both quantity indicators and an establishment of interrelation between them and forces of influence by means of modern econometric simulations.

Ключевые слова

1. Комплексный критерий

2. Российские условия
3. Прогнозирование банкротства
4. Пробит-моделирование
5. Значимые факторы
6. Ретроспективный период

Keywords

1. The complex criterion
2. The Russian conditions
3. Bankruptcy forecasting
4. Is punched-modeling
5. Significant factors
6. The retrospective period

Введение

Особое место среди существующих теоретических и практических проблем управления коммерческим банком занимает проблема предсказания кризисной ситуации и, в частности, его банкротства. Как известно, в настоящее время Россия представляет собой страну с развивающейся экономикой, что обуславливает нестабильность процессов и факторов, составляющих внешнюю среду деятельности коммерческих банков и банковского сектора в целом. В результате для обеспечения эффективного функционирования банка в условиях нестабильности рыночных процессов необходимо не только осуществлять финансовый анализ банка в целях определения его состояния на заданном этапе его развития, но и осуществлять его раннюю диагностику на предмет возможного банкротства в будущем.

Вместе с тем в настоящее время не разработана методика, позволяющая с достаточной степенью достоверности прогнозировать банкротство коммерческого банка в российских условиях. Кроме того, на сегодняшний день отсутствует единый источник, содержащий систематизацию известных методик прогнозирования банкротства коммерческих банков. *Тема работы является актуальной.*

Концептуальные основы прогнозирования банкротства банка, а также методологические подходы освещены в работах зарубежных и российских авторов, среди которых прежде всего следует назвать В.С. Кромонава, А.В. Буздалина, В.Н. Котенкова, Б.В. Сазыкина, J.A. Jagtiani, J.W. Kolari, С.М. Lemieux, G. Hwan Shin, Estrella A., Park S., Peristiani S. и др.

Цель данного исследования состоит в выявлении проблем прогнозирования банкротства коммерческих банков в России и разработке на

этой основе комплексной методики прогнозирования банкротства коммерческих банков.

Для достижения сформулированной цели в данной дипломной работе были поставлены следующие **задачи**:

1) изучение теоретических аспектов и методик прогнозирования банкротства коммерческих банков;

2) исследование адекватности существующих методик прогнозирования банкротства коммерческих банков (российских и зарубежных авторов) российским условиям с целью выявления преимуществ и недостатков данных подходов;

3) разработка комплексной методики прогнозирования банкротства коммерческого банка с учетом выявленных преимуществ и недостатков, характерных для существующих подходов к данной проблеме, на основе эконометрического моделирования (пробит-моделирования).

В качестве **эмпирической базы** использовались данные 100 российских коммерческих банков за период с 2007 по 2010 год. В качестве методологии исследования используется эконометрическое моделирование (EViews, 6-я версия).

Научная новизна работы заключается в следующем:

- разработана классификация методик прогнозирования банкротства коммерческих банков;

- выявлены преимущества и недостатки российских и зарубежных методик прогнозирования банкротства коммерческих банков;

- произведена оценка на предмет адекватности применения отечественных и зарубежных методик в российских условиях. Оценка производилась с помощью сопоставления результатов, полученных по методикам, с реальным состоянием банков;

- разработана авторская комплексная методика прогнозирования банкротства коммерческих банков на основе пробит-моделирования, предлагается использовать комплексный критерий перспективной вероятности банкротства коммерческого банка;

- выявлена точность применения комплексной методики.

Объектом исследования являются российские коммерческие банки, **предметом** исследования – методика прогнозирования банкротства.

Практическая значимость заключается в использовании предлагаемой методики для оценки вероятности банкротства банков РФ.

1. Теоретические аспекты методик прогнозирования банкротства банков

На современном этапе развития российской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития коммерческого банка и, в частности, прогнозирование банкротства приобретают первостепенное значение.

Вместе с тем в настоящее время не разработана методика, позволяющая с достаточной степенью достоверности прогнозировать банкротство коммерческого банка. *Кроме того, на сегодняшний день отсутствует единый источник, содержащий систематизацию известных методик прогнозирования банкротства коммерческих банков.* Следует отметить, что преобладающая часть разработанных на сегодняшний день методик прогнозирования банкротства ориентирована **на предприятия** и лишь незначительная часть – на **коммерческие банки**. *Как известно, деятельность коммерческого банка обладает определенной спецификой по сравнению с хозяйственной деятельностью предприятия. Данный факт ставит под сомнение применимость методик прогнозирования банкротства предприятий для коммерческих банков.*

В то же время **основой ряда подходов** к прогнозированию банкротства коммерческих банков являются методики, изначально разработанные для предприятий¹. Краткая характеристика ряда зарубежных методик прогнозирования банкротства предприятий представлена в приложении 3 данной работы.

Анализ подходов, представленных в работах российских и зарубежных авторов, позволяет *предложить достаточно полную, на наш взгляд, классификацию методик прогнозирования банкротства коммерческих банков.*

Данная классификация представлена в приложении 5. Как видно из приложения 5, в соответствии с предложенной классификацией методики прогнозирования банкротства коммерческих банков, с одной стороны, можно разделить на *российские и зарубежные* (в силу различий, о которых говорилось при рассмотрении причин банкротства банков), и, с другой стороны, – на *количественные и качественные*. Данный метод позволяет провести наиболее разносторонний анализ существующих подходов к прогнозированию банкротства коммерческих банков.

- 1) Методики коэффицентного анализа.**
- 2) Рейтинговые системы.**
- 3) Статистические модели.**
- 4) Нейросетевое моделирование.**
- 5) Комплексная оценка банковских рисков.**
- 6) Методы экспертных оценок.**
- 7) Прочие количественные методики прогнозирования банкротства коммерческого банка.**

¹ Altman E.I. (1968a). Financial Ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. Journal of Finance, 23 (4), 589–609.

2. Исследование адекватности российским условиям существующих методик прогнозирования банкротства коммерческого банка

Далее будет проведена апробация отечественных и зарубежных методик на примере российских коммерческих банков и сделан вывод об их адекватности условиям российской экономики.

Анализ методики Г.А. Hanweck (1977)

Методика Г.А. Hanweck предполагает построение статистической модели вероятности банкротства, которую можно представить в виде следующей функции (приложение 1).

Поскольку модель «вероятности банкротства» Г.А. Hanweck предполагает прогнозирование банкротства коммерческих банков на один год вперед, для исследования целесообразности применения данной методики в российских условиях необходимо осуществлять расчеты на основе отчетности по состоянию на 01.01.2008 и сравнивать с рейтингом по состоянию на 01.01.2009 (для банков, которые по состоянию на 01.01.2009 были признаны банкротами, будет сделан вывод о правильности прогноза на основе того, показала ли методика высокую вероятность банкротства). Для анализа была сделана выборка из 40 нормально функционирующих банков, а также, для наиболее полного исследования, еще одна выборка из 40 банков, фактически признанных банкротами по состоянию на 01.01.2009. Данные брались из отчетности, вывешенной на сайте ЦБ. Результаты расчетов по методике «вероятности банкротства» Г.А. Hanweck представлены в табл. 2.

Как видно из табл. 2, почти все значения вероятности банкротства, рассчитанные на основе модели 2 (за исключением результатов всего лишь семи банков из всей выборки), не несут в себе какого-либо экономического смысла вследствие нарушения условия $0 \leq P_{\beta} \leq 1$: некоторые значения превышают единицу (причем намного), другие же уходят в отрицательную область, что делает невозможным интерпретацию полученных результатов расчетов.

По нашему мнению, данный факт обусловлен различиями в специфике деятельности коммерческих банков в России и США. При этом речь идет не о показателях, включенных в модель (в отчетности российских коммерческих банков отражаются аналогичные показатели), а о различии их значений для американских и российских коммерческих банков. В результате коэффициенты модели, рассчитанные для коммерческих банков США, не подходят для расчета вероятности банкротства российских банков.

Таблица 2

**Сравнительный анализ средних значений показателей
модели «вероятности банкротства»
для коммерческих банков США и России**

Показатель	Обозначение	Среднее значение для банков США	Среднее значение для российских банков ²	Соотношение показателей
1	2	3	4	5=3/4
<i>Отношение чистого текущего дохода к активам банка</i>	<i>NOIA</i>	0,086	0,017	4,951
<i>Отношение собственного капитала к активам банка</i>	$\frac{K}{A}$	0,012	0,153	0,078
<i>Коэффициент прироста чистого текущего дохода</i>	<i>PCHNOI</i>	0,186	1,194	0,156
<i>Коэффициент прироста общей суммы активов банка</i>	<i>PCHA</i>	0,461	1,807	0,255
<i>Соотношение выданных ссуд и собственного капитала банка</i>	$\frac{L}{K}$	6,228	1,224	5,088
<i>Натуральный логарифм общей величины активов банка</i>	<i>Ln (A)</i>	9,695	23,954	0,405

Источник: Годовая отчетность российских банков по состоянию на 01.01.2008 и на 01.01.2009, представленная на официальном сайте Центрального банка РФ; G.A. Hanweck // Predicting Bank Failure, *The US Federal Reserve System Working Paper, Nov., 1977.*

² Рассчитано на основе отчетности по состоянию на 01.01.2008 и на 01.01.2009 для восьми российских коммерческих банков.

Как видно из табл. 2., среднее значение показателей, рассчитанных для российских и американских коммерческих банков, существенно различается.

В целом столь сильные расхождения в средних значениях показателей модели «вероятности банкротства» можно объяснить не только различиями во внутренней специфике деятельности российских банков и банков США, но и тем фактом, что США в 1974 году и Россия в 2008–2009 годах находились на совершенно разных стадиях экономического развития. Несмотря на то, что модель G.A. Hanweck не учитывает макроэкономическую ситуацию в стране и включает только «внутренние» показатели деятельности коммерческих банков, различия в стадиях экономического развития России и США отразились на результатах расчетов по данной модели.

Анализ методики «недостаточной капитализации» J.A. Jagtiani, J.W. Kolari, C.M. Lemieux, G. Hwan Shin (2000)

Одним из современных и не исследованных на предмет возможности применения в российских условиях зарубежных методик прогнозирования банкротства коммерческих банков является подход, предложенный J.A. Jagtiani, J.W. Kolari, C.M. Lemieux, G. Hwan Shin (2000) как модификация модели Альтмана, адаптированная для коммерческих банков. Поскольку, также как и модель «вероятности банкротства» G.A. Hanweck, исследованная выше, методика «недостаточной капитализации» J.A. Jagtiani, J.W. Kolari, C.M. Lemieux, G. Hwan Shin предполагает прогнозирование банкротства на один год вперед, осуществлять расчеты также целесообразно на основе отчетности по состоянию на 01.01.2008 и сравнивать с рейтингом по состоянию на 01.01.2009³, а в качестве объектов анализа можно выбрать те же банки, что и в случае первой методики⁴. Как видно из приложения 7, результаты прогнозирования банкротства коммерческих банков, полученные в результате расчетов по методике «недостаточной капитализации», практически не соответствуют фактическим результатам, которые имели место по истечении периода прогнозирования (т.е. через год). Подавляющее большинство результатов попадают в интервалы, определенные авторами методики, и принимают значения, коренным образом не соответствующие реальному положению банка в исследуемом

³ Для банков, которые по истечении периода прогнозирования были объявлены банкротами, сравнение будет осуществляться с вероятностью их банкротства в соответствии с методикой.

⁴ Тот факт, что для исследования разных методик в качестве объектов были выбраны одни и те же коммерческие банки, позволяет получить результаты, которые являются сопоставимыми между собой.

периоде. Более того, полученный результат можно охарактеризовать как прогноз «с точностью до наоборот», поскольку низкая вероятность банкротства по исследуемой методике характерна в основном для банков, обанкротившихся в следующем году. Например, для банков, представляющих выборку банкротов, характерны значения, свидетельствующие о ситуации благополучия и низкого риска банкротства (МежПромБанк – 303,43; Камчатпромбанк – 368,67). А банки, продолжающие свою деятельность, модель определяет в интервал банкротства (Сведбанк – 111,27; РосЕвроБанк – 135,25). Кроме того, для значительной доли исследуемых банков спрогнозировать банкротство невозможно вследствие попадания обобщающего показателя в зону неопределенности (например, Колыма-Банк – 242,63; Банк Нижний Новгород – 247,28).

Таким образом, сравнительный анализ результатов прогнозирования банкротства коммерческих банков по методике «недостаточной капитализации» с фактическими данными по истечении периода прогнозирования позволяет сделать следующий вывод: результаты применения данной методики дают либо неверные результаты, либо свидетельствуют о невозможности сделать вывод о вероятности банкротства коммерческого банка в будущем (по истечении одного года с момента расчетов).

По нашему мнению, в качестве основных причин неприменимости статистических моделей зарубежных авторов в российских условиях можно назвать:

- различия в исходных данных, используемых для построения моделей: статистические модели были построены на основе выборки зарубежных банков, для которых характерны параметры структуры баланса и эффективности деятельности, отличные от российских. В результате коэффициенты модели применимы только для банков, аналогичных тем, что вошли в выборку.

- различия в макроэкономической ситуации: несмотря на то, что ряд моделей не содержит непосредственно факторов, отражающих макроэкономическую ситуацию в стране, данные факторы воздействуют на параметры деятельности коммерческих банков, из которых составлялась выборка, и, следовательно, полученные коэффициенты модели также не применимы для страны с другой макроэкономической ситуацией (например, параметры, рассчитанные для страны с низкими темпами инфляции, не подойдут для страны с высокой инфляцией). Данное утверждение справедливо также для методик, разработанных длительный период времени назад (например, методика G.A. Hanweck (1977)).

Вместе с тем тот факт, что статистические модели показали высокую точность в тех странах, где были разработаны, позволяет заключить, что, используя тот же математический аппарат, но на основе выборки российских банков и системы показателей, построенной на основе банковской финансовой отчетности по российским стандартам, можно построить достаточно точную модель, которая будет изначально разработана для российских условий.

Российские методики

Что касается российских методик, то автором был произведен расчет по 10 банкам двух методик: методика Кромонава и методика модели модифицированного балансового уравнения. Ввиду ограничения объема работы мы остановимся коротко на результатах.

Также как и коэффицициентные методики, методики рейтинговых оценок, и в частности методика Кромонава, характеризуются коротким горизонтом прогнозирования (максимальный срок – 3 месяца). Был рассчитан в соответствии с методологией текущий индекс надежности. Для анализа были включены следующие банки:

- ЗАО «КБ «Ситибанк» (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «*****»;
- ОАО «Русь-Банк» (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «*****»;
- ОАО «Бинбанк» (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «***»;
- АКБ «Интеза» (Москва) и КБ «Союз» (ЗАО) (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «**».
- АКБ «С-Банк» (Москва) – признан банкротом по решению Арбитражного суда г. Москвы от 26.02.2010.

Для большинства банков прогноз вероятности банкротства совпадает с фактическим состоянием по истечении периода прогнозирования. Исключением является АКБ «С-Банк» (Москва): значение текущего индекса надежности для данного банка выше, чем для АКБ «Интеза», в то время как по состоянию на 01.01.2011 он был признан банкротом, а АКБ «Интеза», несмотря на кредитный риск выше среднего (**), вошел в рейтинг «Банкир.Ру». Следовательно, на основе результатов анализа методики Кромонава можно сделать вывод, в соответствии с которым данная методика не всегда позволяет сделать точный вывод относительно вероятности банкротства коммерческого банка в ближайшем будущем.

В то же время в процессе анализа методики Кромонава на предмет адекватности российским условиям были выявлены следующие недос-

татки данной методики в дополнение к уже сформулированным в первой главе данной исследовательской работы:

- также как и в случае модели модифицированного балансового уравнения, расчет показателей методики возможен только на основе формы № 101, которая содержит данные по счетам второго порядка. В результате расчеты без специального программного обеспечения требуют больших затрат времени;

- не учитывает динамику показателей, которая играет важную роль при ранней диагностике банкротства коммерческого банка;

- небольшой горизонт оценки прогнозирования (3 месяца).

Как было отмечено ранее, в России на сегодняшний день наиболее распространены методики коэффициентного анализа коммерческих банков на предмет возможного банкротства. При этом эффективным средством анализа банков на предмет банкротства считается *модель модифицированного балансового уравнения*.

Так как модель модифицированного балансового уравнения предполагает достаточно большой объем расчетов, для анализа данной методики на предмет эффективности применения в российских условиях было выбрано по одному банку из каждой группы рейтинга «Банкир. Ру» на 01.01.2010 г.:

- ОАО «Глобэкс» (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «*****»;

- ОАО «АКБ «ОТП Банк» (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «*****»;

- АКБ «ИНГ Банк» (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «***»;

- ОАО «КБ «ЦентроКредит» (Москва) – из группы банков, имеющих рейтинговую оценку «**»;

- ОАО «Супербанк» – из группы банков, находящихся в состоянии банкротства по истечении периода прогнозирования.

Результаты анализа банков на предмет банкротства по модели модифицированного балансового уравнения полностью согласуются с их фактическим состоянием по истечении периода прогнозирования (например, ОАО «Глобэкс» имеет достаточно высокие показатели ликвидности и эффективности деятельности, что соответствует его реальному положению). Данный факт позволяет сделать вывод о целесообразности применения модели модифицированного балансового уравнения в российских условиях. Возможно, это обусловлено тем, что показатели, расчет которых предполагает данная методика, изначально разрабатывались на основе российских стандартов финансовой отчетности коммерческих банков.

Вместе с тем в ходе исследования был выявлен ряд *недостатков данной методики*:

- модель модифицированного балансового уравнения предполагает расчет слишком большого количества показателей. В то же время в обязанности финансового аналитика входит анализ до нескольких десятков банков-контрагентов, что делает необходимый объем расчетов слишком большим;
- следующий недостаток вытекает из первого: поскольку модель модифицированного балансового уравнения предполагает расчет большого количества показателей, то вывод о возможности банкротства делается на основе анализа всех этих показателей, что значительно затрудняет формулировку данного вывода, а в случае анализа большого количества банков (с последующим сравнительным анализом результатов по каждому банку) – требует очень больших умственных затрат. Возможно, было бы целесообразно разработать на базе данной методики единый показатель, что значительно бы упростило процедуру интерпретации результатов и их сравнительного анализа для большого количества банков;
- расчет агрегированных статей баланса возможен только на основе формы № 101, которая содержит данные по счетам второго порядка. В результате агрегирование статей баланса представляет собой достаточно трудоемкую процедуру, которую сложно произвести без специального программного обеспечения.

Проведенный в данной главе анализ зарубежных методик прогнозирования банкротства коммерческих банков на предмет адекватности российским условиям позволит существенно дополнить перечень их преимуществ и недостатков. В настоящее время в России не создана методика прогнозирования банкротства коммерческих банков, отвечающая всем перечисленным условиям. Вместе с тем современная эконометрическая наука предлагает обширный инструментарий, позволяющий разработать подобную методику, что и будет осуществлено в следующей главе данной работы.

3. Разработка комплексной методики прогнозирования банкротства коммерческого банка

Построение модели комплексной методики прогнозирования банкротства коммерческого банка, предлагаемой в данной работе, предполагает последовательную реализацию ряда этапов:

- 1) Формирование обучающих статистических выборок российских коммерческих банков (банкроты – небанкроты) и массивов финансово-экономических данных в ретроспективном периоде⁵.

⁵ То есть за определенный период времени до фактического банкротства коммерческих банков.

2) Выбор факторов, которые могут влиять на возникновение риска банкротства.

3) Проведение пробит-моделирования, оценка адекватности модели, отбор значимых факторов.

4) Расчет комплексного критерия перспективной вероятности банкротства коммерческого банка K^{PBP} ⁶. Обоснование диапазонов критерия K^{PBP} , используемых для классификации российских коммерческих банков на группы по уровню риска возникновения банкротства.

5) Апробация методики на другой выборке банков.

Далее процесс построения модели, служащей основой комплексной методики прогнозирования банкротства коммерческого банка, будет рассмотрен в соответствии со сформулированными выше этапами.

1-й этап. Формирование выборки банков. Общее количество банков, вошедших в выборки, составило 100 коммерческих банков, что является достаточным для построения точной модели прогнозирования банкротства.

2-й этап. Формирование факторов, влияющих на банкротство банков. Поскольку в отличие от других подходов, предложенная комплексная методика прогнозирования банкротства коммерческого банка *учитывает не только показатели деятельности коммерческого банка, но и макроэкономическую ситуацию в стране (как отмечалось ранее, для экономики России характерны случаи массовых банкротств банков под воздействием неблагоприятных макроэкономических тенденций)*, факторы, включенные в исследование, можно разделить на две группы:

1) *Внутренние факторы* – характеризуют непосредственно деятельность коммерческого банка.

2) *Внешние факторы* – характеризуют макроэкономическую ситуацию в стране, а также изменения, происходящие в банковской сфере.

В то же время, поскольку предложенная методика наряду с количественными показателями учитывает качественные показатели деятельности коммерческих банков, внутренние факторы целесообразно также разделить на *количественные и качественные*.

При этом количественные факторы деятельности коммерческого банка можно разделить на:

- Статические показатели.
- Показатели динамики.

В табл. 3 представлены показатели, формирующие исходный массив данных.

⁶ PBP является аббревиатурой от «perspective bankruptcy probability», или «перспективная вероятность банкротства».

Таблица 3

Показатели, формирующие исходный массив данных для построения модели прогнозирования банкротства коммерческих банков

Группа факторов	Наименование показателя	Обозначение	Экономический смысл
1	2	3	4
Внутренние факторы			
<i>1. Количественные факторы</i>			
1.1. Статические факторы	<i>Активы</i>	<i>A</i>	Характеризуют масштабы деятельности банка. Являются экстенсивными показателями.
	<i>Собственный капитал</i>	<i>E_C</i>	
	<i>Прибыль (убыток)</i>	<i>P</i>	
	<i>Количество филиалов</i>	<i>№ B</i>	Характеризует финансовую устойчивость банка. Является показателем, характеризующим общую достаточность капитала.
	<i>Отношение собственного капитала к активам</i>	<i>EC_A</i>	
	<i>Доля обязательств до востребования в общей сумме обязательств</i>	<i>D_Liab</i>	
<i>Отношение межбанковских кредитов к суммарным обязательствам</i>	<i>MBC_Liab</i>		

Группа факторов	Наименование показателя	Обозначение	Экономический смысл
	<i>Коэффициент мгновенной ликвидности (отношение ликвидных активов к обязательствам до востребования)</i>	<i>K_L</i>	Является одним из важнейших показателей ликвидности. Характеризует степень покрытия наиболее неустойчивых обязательств ликвидными средствами.
	<i>Мультипликатор капитала (отношение активов к собственным средствам банка)</i>	<i>M_C</i>	Является показателем эффективности деятельности коммерческого банка. Характеризует объем активов, который удается получить с каждого рубля собственного капитала.
	<i>Рентабельность активов (отношение прибыли после уплаты налогов к активам банка)</i>	<i>ROA</i>	Характеризует общую эффективность деятельности банка, работы активов.
	<i>Рентабельность собственного капитала (отношение прибыли после уплаты налогов к собственным средствам банка)</i>	<i>ROE</i>	Характеризует эффективность использования собственного капитала банка.
1.2. Показатели динамики	<i>Темп прироста активов</i>	<i>T_A</i>	Характеризуют изменения, происходящие в деятельности банка за 1–2 года перед банкротством.

Группа факторов	Наименование показателя	Обозначение	Экономический смысл
1.2. Показатели динамики	<i>Темп прироста ликвидных активов</i>	T_{L_A}	Характеризуют изменения, происходящие в деятельности банка за 1–2 года перед банкротством.
	<i>Темп прироста собственного капитала</i>	T_{E_C}	
	<i>Темп прироста обязательств до востребования</i>	T_{Liab}	
	<i>Темп прироста суммарных обязательств</i>	T_{S_Liab}	
	<i>Темп прироста прибыли</i>	T_P	
	<i>Абсолютное изменение отношения собственного капитала к активам</i>	ΔEC_A	
	<i>Абсолютное изменение доли обязательств для востребования в общей сумме обязательств</i>	ΔD_Liab	
	<i>Абсолютное изменение отношения межбанковских кредитов к суммарным обязательствам</i>	ΔMBC_Liab	
	<i>Абсолютное изменение коэффициента мгновенной ликвидности</i>	ΔK_L	
	<i>Абсолютное изменение мультипликатора капитала</i>	ΔM_C	
	<i>Абсолютное изменение рентабельности активов</i>	ΔROA	
	<i>Абсолютное изменение рентабельности собственных средств</i>	ΔROE	

Группа факторов	Наименование показателя	Обозначение	Экономический смысл
2. Качественные факторы	<i>Возраст руководства банка</i>	<i>Age</i>	Показывает средний возраст руководства банка. Принимает значение 0, если руководству до 30 лет, значение 1 – если от 30 до 40 лет, и значение 2 – если больше 40 лет.
	<i>Местоположение банка</i>	<i>Place</i>	Характеризует деятельность банка с точки зрения его местоположения. Принимает значение 1, если банк (головной банк в случае, если банк имеет филиалы) находится в Москве, и 0 – если в других регионах России.
	<i>Отраслевая специфика деятельности банка</i>	<i>Sphere</i>	Характеризует деятельность банка с точки зрения его принадлежности к сырьевому сектору экономики. Принимает значение 0, если банк принадлежит к сырьевому сектору, и значение 1 – в обратном случае.

Группа факторов	Наименование показателя	Обозначение	Экономический смысл
<u>Внешние факторы</u>	<i>Темп роста ВВП на душу населения⁷</i>	T_{GDP}	Характеризует изменение макроэкономической ситуации в целом, уровня экономического развития, а также способности производить и потреблять товары и услуги.
	<i>Ставка рефинансирования ЦБ</i>	R	Оказывает непосредственное влияние на деятельность коммерческих банков. Путем снижения или увеличения ставки рефинансирования ЦБ может усиливать или ослаблять заинтересованность коммерческих банков в получении дополнительных резервов на основе заимствований у него.
	<i>Темп прироста кредитных организаций, прекративших свою деятельность, по отношению к предыдущему году, %</i>	$T_{L,CO}$	Характеризует возможные тенденции к массовым банкротствам в области банковской деятельности.

⁷ Выборка для апробации содержит данные по банкам, не вошедшим в генеральную совокупность.

Как видно из табл. 3, массив данных включает достаточно большое разнообразие факторов и включает показатели, характеризующие деятельность банков с разных сторон: масштабы деятельности, ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость, эффективность деятельности, возраст, региональную и отраслевую специфику, а также влияние ряда макроэкономических факторов. При этом достаточно большое внимание было уделено обязательствам до востребования как одной из наиболее неустойчивых характеристик деятельности коммерческого банка.

Таким образом, исходный массив данных включает 30 показателей для 100 банков, что является достаточным для разработки точной и эффективной модели прогнозирования банкротства. При этом временной горизонт предсказания риска банкротства (период прогнозирования), составляющий 1–2 года, увязывается с принятым в исследовании лагом времени между датой начала фактической процедуры банкротства (отзыва лицензии) и датой финансовой отчетности банка.

Таблица 4

Оценка значимости факторов на банкротство банков с помощью пробит-моделирования (итоговая модель)

Переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	z-статистика	Вероятность
K18	2.24E-10	1.33E-10	1.682013	0.0926
K15	-6.85E-11	3.08E-11	-2.225101	0.0261
K13	1.46E-09	7.29E-10	1.999731	0.0455
K9	2.91E-10	1.40E-10	2.078863	0.0376
K7	-1.267966	0.335121	-3.783608	0.0002
K4	0.037343	0.021229	1.759075	0.0786
C	1.925905	0.476743	4.039714	0.0001
McFadden R-squared	0.620366	Mean dependent var		0.505051
S. D. dependent var	0.502519	S. E. of regression		0.300676
Akaike info criterion	0.667660	Sum squared resid		8.317351
Schwarz criterion	0.851154	Log likelihood		-26.04919
Hannan-Quinn criter.	0.741902	Restr. log likelihood		-68.61652
LR statistic	85.13467	Avg. log likelihood		-0.263123

3-й этап. Эконометрическое моделирование (пробит-моделирование)

Данный метод является стандартным и использовался во многих работах, посвященных разработке методики оценки банкротства банков. Согласно этому подходу, вероятность того, что банк окажется в кризисной ситуации, является функцией вектора n объясняющих переменных Xt . В исследовании предлагается использовать класс эконометрических моделей бинарного выбора, а именно пробит (probit)-модель. Модели бинарного выбора предполагают дискретную объясняемую переменную модели (наступление или отсутствие кризиса). Объясняемая переменная FKt принимает значение 1 в случае, если кризис произошел в момент времени t , и значение 0 в остальных случаях. Для определения вклада экзогенных переменных в формирование кризисной ситуации используют метод максимального правдоподобия.

Итоговая оценка представлена в табл. 4, расчет произведен в программном продукте EVIEWS v7.0

Для оценки качества модели проводились стандартные тесты: рассматривался уровень коэффициента детерминации R^2 , использовался F-критерий Фишера, информационные статистики Акаике и Шварца, тест Jarque-Bera и ARCH LM-тест. Качество модели в целом является удовлетворительным.

Как показал проведенный анализ, важнейшими факторами, обуславливающими риск возникновения банкротства российских коммерческих банков в период с 2007 по 2010 год, являются:

- CK_{t-2} – собственный капитал за 2 года до предполагаемого банкротства;
- A_{t-2} – активы на начало периода за 2 года до предполагаемого банкротства;
- RFE – резервы предстоящих расходов и платежей;
- $Cash$ – денежные средства;
- Age – возраст руководства банка;
- EC_A_{t-2} – отношение собственного капитала к активам банка за 2 года до предполагаемого банкротства.

В общем виде данную модель можно представить следующим образом:

$$K_t^{PBP} = (2,24E - 10) \cdot CK_{t-2} - (6,85E - 11) \cdot A_{t-2} + (1,46E - 09) \cdot RFE + (2,91E - 10) \cdot Cash - 1,267966 \cdot Age + 0,037343 \cdot EC_A_{t-2} + 1,925905 \quad (1)$$

Таким образом, на основе *пробит-модели* была построена модель прогнозирования банкротства коммерческого банка.

4-й этап. Построение комплексного критерия. Обоснование диапазонов критерия. Вместе с тем данная модель не имеет смысла до тех пор, пока не найдены пороговые значения комплексного критерия перспективной вероятности банкротства коммерческого банка K_t^{PBP} . Это объясняется тем, что в соответствии с предложенной методикой прогнозирования банкротства коммерческого банка, рассчитанное значение критерия K_t^{PBP} сравнивается с пороговыми значениями, после чего делается вывод о возможности банкротства анализируемого банка по истечении периода прогнозирования (1–2 года). Кроме того, характер влияния показателей, включенных в модель, также целесообразно интерпретировать после того, как найдены пороговые значения комплексного критерия перспективной вероятности банкротства коммерческого банка.

Следует отметить, что авторы моделей прогнозирования банкротства, основанных на данном подходе (*W. Beaver (1966), E.I. Altman (1968), Estrella A., Park S., Peristiani S. (2000)* [5]), получают диапазоны принятия решения о вероятности банкротства экспериментальным путем, поскольку он зарекомендовал себя как один из наиболее простых и в то же время позволяющих получить достаточно точный результат. В данной работе был использован аналогичный подход. Для определения диапазонов принятия решения относительно вероятности банкротства анализируемого банка по истечении периода прогнозирования были рассчитаны значения критерия K_t^{PBP} для всех банков, составивших исходную выборку, т.е. для 100 наблюдений, включающих 50 банков-банкротов и 50 банков, продолжающих свою деятельность. Полученные значения критерия были сопоставлены со значениями, присвоенными каждой группе банков (1 – для банков, признанных банкротами, 0 – для банков, не признанных банкротами). Данное сопоставление наглядно представлено на рис. 1.

Как видно из рис. 1, средние значения внутри групп, вычисленные экспериментальным путем, действительно соответствуют центру каждой группы, что является доказательством точности произведенных расчетов.

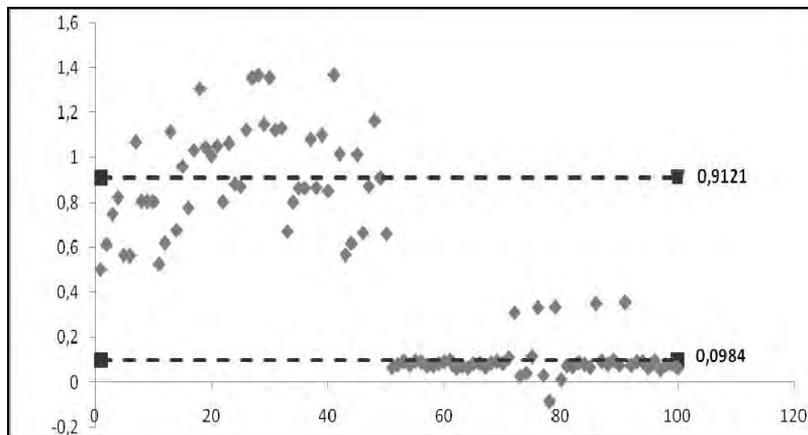


Рис. 1. Распределение значений комплексного критерия перспективной вероятности банкротства коммерческого банка между группами банков

Значения выявленных диапазонов принятия решений представлены в табл. 5.

Для наглядности диапазоны принятия решений, представленные в табл. 5, были нанесены на график распределения значений комплексного критерия между группами банков, что позволило получить рис. 2.

Таблица 5

Диапазоны принятия решений в соответствии с моделью прогнозирования банкротства коммерческого банка

Значение критерия	Характеристика
$K_t^{PBP} > 0,5866$	<i>Высокий риск банкротства коммерческого банка по истечении периода прогнозирования</i>
$K_t^{PBP} < 0,4239$	<i>Низкий риск банкротства коммерческого банка по истечении периода прогнозирования</i>
$0,4239 \leq K_t^{PBP} \leq 0,5866$	<i>Зона неопределенности</i>

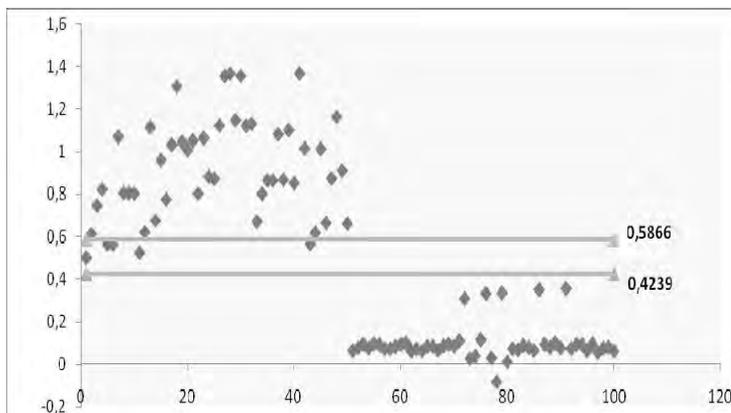


Рис. 2. Зоны принятия решений на графике распределения значений комплексного критерия перспективной вероятности банкротства коммерческого банка между группами банков

Как видно из рис. 2, полученные диапазоны принятия решений, за исключением нескольких точечных случаев (в данном случае их пять), соответствуют фактическому состоянию банков, сформировавших выборку, по истечении периода прогнозирования, что свидетельствует о высокой точности построенной модели. Единичные точки на графике, не соответствующие фактическому состоянию банков, выступающих в качестве элементов исходной выборки, свидетельствуют о том, что построенная модель, несмотря на свою высокую точность, не обеспечивает стопроцентного прогнозирования банкротства коммерческих банков.

Таким образом, было дано эмпирическое обоснование модели, являющейся основой предложенной в данной работе методики прогнозирования банкротства коммерческого банка, а также сделаны предварительные выводы относительно ее точности. Далее для формирования более полного представления о точности результатов прогнозирования банкротства на основе данной модели будет произведена ее апробация на примере российских коммерческих банков, не вошедших в исходную выборку, и сделаны соответствующие выводы.

5-й этап. Апробация на другой выборке

В рамках апробации предложенной методики прогнозирования банкротства на примере 30 банков, не вошедших в исходную выборку, в данной работе будут представлены расчетные таблицы для 10 банков.

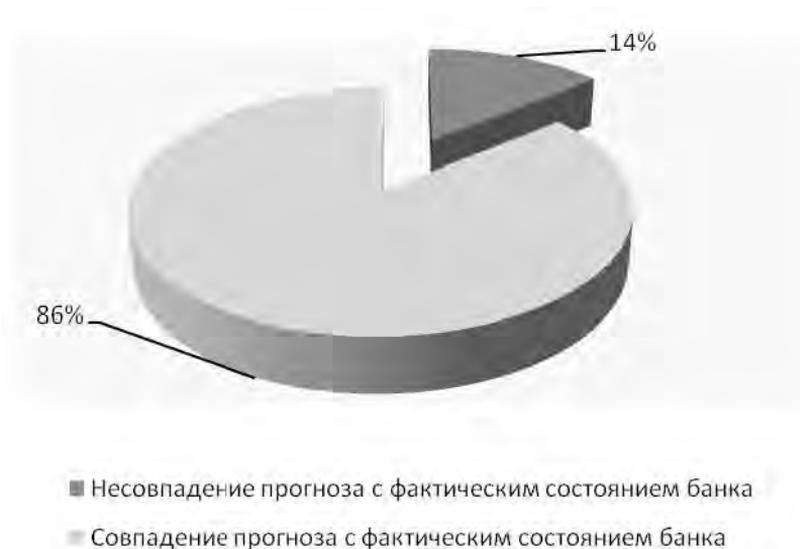


Рис. 3. Точность прогноза на основе предложенной методики для коммерческих банков, не вошедших в исходную выборку

В качестве банков, для которых будут представлены подробные расчеты в соответствии с предложенной методикой прогнозирования банкротства, были выбраны:

- АКБ «Аверс», имеющий рейтинговую оценку «***» по состоянию на 01.12.2010;
- АКБ «Автоградбанк», имеющий рейтинговую оценку «***» по состоянию на 01.12.2010;
- АКБ «Баренцбанк», имеющий рейтинговую оценку «****» по состоянию на 01.12.2010;
- ЗАО «Башинвест», имеющий рейтинговую оценку «*****» по состоянию на 01.12.2010;
- АКБ «Владбизнесбанк», имеющий рейтинговую оценку «***» по состоянию на 01.12.2010;
- АКБ «Премьер», лицензия отозвана приказом Банка России от 27.08.2008;
- АКБ «Астраханпромбанк», лицензия отозвана приказом Банка России от 26.01.2009;
- АКБ «Традо-банк», лицензия отозвана приказом Банка России от 03.12.2010;

- ООО «ИПФ Банк», лицензия отозвана приказом Банка России от 24.06.2009;
- ЗАО «Мега Банк», лицензия отозвана приказом Банка России от 23.12.2009.

Для перечисленных банков будет рассчитан комплексный критерий перспективной вероятности банкротства на основе модели, предусмотренной предложенной методикой в соответствии с моделью 1. Как видно из приложения, комплексный критерий для 10 рассматриваемых банков не попал в зону неопределенности.

Вместе с тем значительный интерес представляют результаты апробации комплексной методики для всей выбранной совокупности банков, не вошедших в исходную выборку и являющихся «новыми» наблюдениями. Точность прогноза для всей совокупности банков, не вошедших в исходную выборку при построении модели прогнозирования банкротства, наглядно представлена на рис. 3.

Как видно из рис. 3, предложенная комплексная методика прогнозирования банкротства в случае апробации на примере коммерческих банков, не вошедших в исходную выборку, не обеспечивает стопроцентной точности, как можно было предварительно заключить на основе анализа 10 банков из 30. Вместе с тем полученный результат является удовлетворительным с практической точки зрения: ни одна методика прогнозирования банкротства не может обеспечить точность 100%, в то время как точность большинства существующих методик (за исключением нейросетевого моделирования) обеспечивает точность порядка 70–75% вследствие непредсказуемости и изменчивости параметров, формирующих модели прогнозирования банкротства.

Заключение

В **первой главе** работы был сделан обзор исследований, посвященных оценке банкротства фирм. Надо отметить, что большинство работ по банкротству все-таки изучали предприятия, а не банки. Так, например, в обзоре методик, описанной в работе Кумара Р. [11] (куда включены все известные методики, начиная с линейной регрессии и Альтмана и заканчивая современными методами типа ВСТ-метода), из 128 описанных методик только 15 (!) относятся к оценке банкротства банков. *Тема является до конца не изученной не только в отечественной, но и зарубежной литературе.* В работе предложена авторская классификация методик оценки банкротства банков и выявлены их достоинства и недостатки.

Вторая глава посвящена оценке применимости известных зарубежных и отечественных методик оценки банкротства банков в дан-

ных условиях (выборка составляла 40 банков, и результат по методике сравнивался с реальным результатом). Зарубежные методики полностью неприменимы для оценки банкротства российских банков, мы этот факт объясняем различием в выборке банков и макроэкономической ситуации в странах, Россия не США. Что касается российских методик, то те нормативы, которые рекомендует ЦБ РФ, более соответствуют реальной ситуации банкротства банков, чем зарубежные методики. Да и метод Кромонава тоже показал довольно адекватный результат. Однако мы считаем, что эти методы тоже не лишены недостатков: во-первых, довольно сложные расчеты (в методе Кромонава надо рассчитывать функции нормального распределения, учитывать кривизну эксцесса и т.д.), во-вторых, максимальный период прогнозирования банкротства составляет всего 3 месяца. Банк не успеет за такое короткое время принять методы финансового оздоровления.

Поэтому мы разрабатываем авторскую методику в **третьей главе**. Достоинства нашей методики заключаются в простоте расчетов, учете российской специфики (выборка только из российских банков), в высокой точности результатов методики. В работе было отобрано 30 факторов с помощью пробит-моделирования, которое является наиболее адекватным инструментом подобных оценок, на выборке, состоящей из 100 банков, были отобраны наиболее значимые факторы, влияющие на вероятность банкротства банков. Нам хотелось бы отметить полученную значимость не только стандартных количественных факторов (например, собственный капитал банка), их влияние на банкротство не подлежит сомнению, но и *качественных* факторов (возраст руководителя банка). Итоговый показатель состоит из 6 факторов.

Особенности пробит-моделирования заключаются в том, что модель считает *вероятность* банкротства, т.е. 1 означает высокую вероятность, 0 – низкую. Однако если мы получим результат, например, 0,5, что это значит? Поэтому в работе был рассчитан комплексный показатель банкротства и определены критерии попадания банка в зону высокого риска банкротства (больше 0,5866) и низкого риска (меньше 0,4239) и определена зона неопределенности. Предлагаемая методика разрабатывалась на примере 100 банков, однако мы решили проверить, как она будет определять банкротство на другой выборке (30 новых банков). С одной стороны, вероятность составила 86%, что является довольно высокой вероятностью, и, значит, нашу методику можно применять на любом российском банке.

С другой стороны, предложенная методика прогнозирования банкротства коммерческих банков может использоваться как эффективное

дополнение к методикам оценки их финансового состояния. Данный подход позволит своевременно предсказывать и предотвращать кризисные ситуации в коммерческих банках и, следовательно, будет способствовать более эффективному развитию российской банковской системы в целом.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 95-1 (с изменениями от 13 декабря 1991 г., 24 июня 1992 г., 3 февраля 1996 г., 31 июля 1998 г., 5, 8 июля 1999 г., 19 июня, 7 августа 2001 г., 21 марта 2002 г., 30 июня, 8, 23 декабря 2003 г., 29 июня, 29 июля, 2 ноября, 29, 30 декабря 2004 г.).
4. Altman E.I. (1968a). Financial Ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // *Journal of Finance*, 23, (4), 589–609.
5. Beaver W.H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. [Supplement], *Journal of Accounting Research* 4, Empirical Research in Accounting, Selected Studies, 13(1), 71–111.
6. Estrella A., Park S., Peristiani S. (2000). Capital Ratios as Predictors of Bank Failure. – FRBNY Economic Policy Review. 2000, July, p. 17.
7. G.A. Hanweck (1977). Predicting Bank Failure, Board of governors Federal System Library, № 19, 31 p.
8. J.A. Jagtiani, J.W. Kolari, C.M. Lemieux, G. Hwan Shin (2000). Predicting Inadequate Capitalization: Early Warning System for bank Supervision, Emerging issues series, Federal reserve Bank of Chicago, S&R-2000-10R. – 37 p.
9. Ravi Kumar P., V. Ravi. V. Bankruptcy prediction in banks and firms via statistical and intelligent techniques. – A review // *European Journal of Operational Research*, 180 (2007), 1–28.
10. Oja E., Ogawa H., Wangviwattana J. Learning in nonlinear constrained Hebbian networks / *Artificial Neural Networks (Proc. ICANN-91)*, 1991. – Amsterdam: North – Holland. – P. 385–390.
11. В. Севриновский. Коэффициентный анализ финансового состояния банков: Проблемы и перспективы // *RS-Club*, 2000, № 2 (21), с. 42–46.
12. В.Н. Котенков, Б.В. Сазыкин. Устойчивое развитие банков России // *Аналитический банковский журнал* – № 2 (57). – 2000. – С. 15–23.
13. Базельский комитет по банковскому надзору (Швейцария).
14. Методика Кромонава: вероятностная природа банковских рисков // www.rbc.ru

15. Петренко Т. Природа риска банкротства коммерческого банка // Банковские технологии. – № 01. – 2005 (<http://www.banktech.ru>).

16. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2004. – 656 с.

17. Финансы и кредит: Учебник / Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-Издат, 2004. – 575 с.

18. Эйтингон В.Н., Анохин С. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы // <http://crisis.engec.ru/bankrot.htm>

19. www.bankir.ru

20. www.cfin.ru

21. www.cbr.ru

22. www.gks.ru

23. http://mobile.ru/bank/info/bank_index.php

Контактная информация

polyakova_m@list.ru

Contact links

polyakova_m@list.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Описание модели

$$P_{ft} = f\left(NOIA_{t-1}, \left(\frac{K}{A}\right)_{t-1}, PCHNOI_{t-1}, PCHA_{t-1}, \left(\frac{L}{K}\right)_{t-1}, \ln(A_{t-1})\right); \quad (1)$$

$$0 \leq P_{ft} \leq 1$$

где

P_{ft} – вероятность банкротства коммерческого банка в период t ;

$NOIA_{t-1}$ – отношение чистого текущего дохода к активам в период $t-1$;

$\left(\frac{K}{A}\right)_{t-1}$ – отношение собственного капитала⁸ к активам в период $t-1$;

$PCHNOI_{t-1}$ – коэффициент прироста чистого текущего дохода в период $t-1$;⁹

⁸ В отчетности российских коммерческих банков аналогом данного показателя является показатель «источники собственных средств», который показывается в балансе.

⁹ Рассчитывается как $(NOI_{t-1} - NOI_{t-2})/NOI_{t-2}$

$PCHA_{t-1}$ – коэффициент прироста суммы активов коммерческого банка в период $t-1$,¹⁰

$\left(\frac{L}{K}\right)_{t-1}$ – соотношение выданных ссуд и собственного капитала в период $t-1$;

$\ln(A_{t-1})$ – натуральный логарифм общей суммы активов коммерческого банка в период $t-1$.

Как можно заметить из выражения 1, модель «вероятности банкротства» Г.А. Ханвекс предполагает прогнозирование возможного банкротства коммерческого банка на один год вперед.

В результате применения эконометрического моделирования автором была построена аддитивная модель вида:

$$P_{Ft} = -4,133 - 69,495 \cdot NOIA_{t-1} + 14,858 \cdot \left(\frac{K}{A}\right)_{t-1} - 1,09 \cdot PCHNOI_{t-1} - 1,184 \cdot PCHA_{t-1} + 0,264 \cdot \left(\frac{L}{K}\right)_{t-1} + 0,246 \cdot \ln(A_{t-1}), \quad (2)$$

$$0 \leq P_{Ft} \leq 1$$

¹⁰ Считается аналогично $PCHNOI_{t-1}$.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

ESTIMATION OF INFLATIONARY PROCESSES INFLUENCE ON A CONDITION OF NATIONAL BANK SYSTEM

Е.Ю. ЕРОХОВА,

студент Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы (г. Волгоград)

E.U. EROCHOVA,

student of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Volgograd)

Аннотация

Данное исследование посвящено оценке влияния инфляции на развитие банковского сектора России. Дан подробный анализ состояния банковского сектора, выявлены инфляционные факторы. Представлена авторская модель, описывающая зависимость отдельных показателей банковской системы и динамики уровня инфляции.

Abstract

The summary: the given research is devoted estimations influence of inflation on development of bank sector of Russia. The detailed analysis of the market conditions of bank sector is given, the inflationary factors are revealed. The author's model describing dependence of separate parameters of bank system and dynamics of a rate of inflation is submitted.

Ключевые слова

1. Инфляция
2. Макроэкономический анализ
3. Банковская система
4. Развитие банковской системы
5. Модель банковской системы

Keywords

1. Inflation
2. Macroeconomic analysis
3. Bank system
4. Development of bank system
5. Model of bank system

Введение

Одним из наиболее актуальных вопросов современной экономической науки является вопрос о характере и степени влияния инфляции на национальную экономику и экономический рост. Среди ученых, посвятивших себя изучению данного вопроса, можно упомянуть С. Фишера, Ф. Модильяни, Дж. Бойда, Р. Левина, Б. Смита, М. Бэйли, Дж. Йошино, Э. Имрохологлу, М.Ю. Андреева, Р.М. Энтова и других. Тем не менее характер влияния инфляции на банковскую систему в целом является недостаточно изученным.

Цель работы состоит в определении степени воздействия инфляции на показатели деятельности банковской системы и разработке рекомендаций по ее адаптации к данному воздействию. Задачи исследования: 1) охарактеризовать современное состояние банковской системы России; 2) выявить основные показатели банковского сектора, подверженные влиянию инфляции; 3) охарактеризовать влияние инфляции на данные показатели; 4) выработать положения по совершенствованию стратегии поведения банковской системы в условиях инфляции.

Предметом исследования данной работы выступили финансово-экономические отношения, возникающие в банковской системе под воздействием инфляционного фактора. Объектом исследования является банковская система Российской Федерации.

Методологически исследование основывается на системном подходе, методе абстракции, сравнительном анализе, табличном способе представления информации, аппарате корреляционно-регрессионного анализа. Нормативно-правовую базу данного исследования составляют нормативные и правовые акты Российской Федерации, в частности, Гражданский кодекс РФ, банковское законодательство, нормативные акты Банка России. Теоретической базой исследования являются труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам определения сущности инфляции, степени и характера ее влияния на банковскую систему и экономику в целом. Эмпирическая база исследования включает данные Банка России и Федеральной службы государственной статистики.

Глава 1. Моделирование влияния инфляции на банковскую систему Российской Федерации

1.1. Современное состояние российской банковской системы

Условия развития финансового сектора и банковской системы в 2010 году были более благоприятны по сравнению с предшествующими годами¹. Одной из причин этого является эффект от мер денежно-кредитной политики Банка России. Уменьшился отток капитала из России, возрос приток частного капитала в банковский сектор, что позволило увеличить предложение финансовых ресурсов и снизить процентные ставки. Удешевление кредитов стимулировало спрос, оказывая положительное влияние и на реальный сектор экономики. Тем не менее крупные инвесторы чаще прибегали к облигациям. Коммерческие банки также активнее проводили фондовые операции, нежели кредитные.

Благодаря повышению качества кредитных портфелей улучшились показатели финансового состояния и рентабельности кредитно-финансовых учреждений. Одной из главных тенденций банковской системы стало снижение рисков. Так, снизились процентные риски по банковским операциям (вследствие уменьшения волатильности процентных ставок), что привело к уменьшению спреда между ставками МБК. Тем не менее величина кредитного риска, учитываемая при расчете достаточности капитала, возросла. Увеличение доли операций с ценными бумагами, помимо прочего, привело к росту рыночных рисков, в том числе процентного и фондового².

В целом состояние банковского сектора за 2010 год стабилизировалось, наблюдалось оживление кредитного рынка, возросла доходность банковских операций. В январе–июле 2010 года наблюдалось существенное снижение уровня инфляции³. В июле инфляция в годовом выражении составила 5,5%, что является одним из самых низких показателей с 1991 года. Уровень инфляции в оставшиеся месяцы возрос с 6,1% в августе⁴ до 8,8% в декабре. В целом за 2010 год инфляция была ниже, чем в соответствующие периоды 2009 года.

¹ Департамент исследований и информации Банка России. Обзор финансовой стабильности (2010). – М., 2011.

² Годовой отчет Банка России за 2010.

³ ЦБ РФ. Основные направления денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов. – М., 2010.

⁴ Данные Банка России об инфляции на потребительском рынке.

1.2. Разработка модели банковской системы

Схема деятельности банков включает два основных блока – привлечение и размещение средств. Данные операции можно свести к следующему неравенству:

$O + ROR \cdot D \leq S$ (1), где O – размещенные средства, ROR – норматив отчислений в ФОР, D – депозиты, S – все привлеченные средства. В свою очередь, левую и правую стороны неравенств можно представить в виде уравнений. Размещенные средства: $O = Cr + Sec + B^o$ (2), где Cr – выданные кредиты, Sec – вложения в ценные бумаги, B^o – учет векселей.

$Cr = Cr_h + Cr_a + Cr_g + Cr_c^o + Cr_b^o + Cr_f$ (3), где Cr_h – средства, размещенные физическим лицам, Cr_a – размещенные юридическим лицам, Cr_g – кредиты государству, Cr_c^o – средства, размещенные в ЦБ, Cr_b^o – кредиты другим КО, Cr_f – средства, предоставленные нерезидентам. В рамках модели под кредитами понимаются все операции по размещению средств, кроме вложений в ценные бумаги и учета векселей. Каждый из компонентов включает средства в рублях и иностранной валюте, размещенные на различные сроки.

$$Sec = Sec_g^d + Sec_c^d + Sec_b^d + Sec_f^d + Sec_a^d + Sec_r^d + Sec_{cr}^d + Sec_a^d + Sec_t^d + Sec_n^d + Sec_b^{sh} + Sec_f^{sh} + Sec_a^{sh} + Sec_t^{sh} \quad (4),$$

где $Sec_g^d = Sec_{gf}^d + Sec_{gs}^d$ – государственные долговые обязательства (федеральные и субфедеральные (включая местные), Sec_b^d , Sec_f^d , Sec_a^d – обязательства КО-резидентов, нерезидентов и прочие долговые обязательства резидентов, Sec_r^d – долговые обязательства по договорам с обратной продажей, Sec_{cr}^d – по договорам займа, Sec_a^d – просроченные, Sec_t^d – переданные без прекращения признания, Sec_n^d – не погашенные в срок, Sec_b^{sh} , Sec_f^{sh} , Sec_a^{sh} , Sec_t^{sh} – долевые ценные бумаги (акции): КО-резидентов, нерезидентов, прочие акции резидентов, акции, переданные без прекращения признания. B^o – учетные векселя, в том числе: $B^o = B_g^o + B_b^o + B_f^o + B_a^o$ (5), где B_g^o – векселя органов государственной власти, а также авалированные ими, B_b^o – векселя КО, B_f^o – векселя нерезидентов, B_a^o – прочие векселя резидентов.

Привлеченные средства представлены уравнением:

$S = D + Cs + Cd + B^S + Obl + Sh + N$ (6), где D – депозиты (сумма депозитов домашних хозяйств, нефинансовых организаций, государства, ЦБ, КО и нерезидентов):

$D = D_h + D_a + D_g + D_c + D_b + D_f$ (7), Cs – сберегательные сертификаты, Cd – депозитные сертификаты, B^S – выпущенные векселя, Obl – облигации, Sh – акции и другие долевые ценные бумаги, N – средства на расчетных счетах. Компоненты уравнений не разделены по валюте и срокам.

Элементы балансового уравнения находятся в зависимости от уровня инфляции. В соответствии с проведенными расчетами построены уравнения:

$$1) Cr_a = -19\,523\,573 + 21\,314\,785,1 * \pi \quad (8);$$

$$2) Cr_h = Cr_h(r) + Cr_h(fc) = \left(5\,639\,809,22 - \frac{33\,167\,660\,244,73}{Y/p} \right) + (-1\,042\,486,3 + 1\,306\,446,79 * \pi) \quad (9),$$

3) где Y/p – среднедушевой доход (по данным ФСГС);

$$4) Cr_c = -10\,665\,804,09 + \frac{13\,165\,970,85}{\pi} \quad (10);$$

$$5) Sec = 49\,669\,349,5 - 41\,468\,164,64 * \pi \quad (11);$$

$$6) B^o = -1\,126\,829,16 + \frac{1\,529\,891,18}{\pi} \quad (12);$$

$$7) Cs = -59\,732,44 + 70\,094,54 * \pi \quad (13);$$

$$8) B^S = 595\,666,67 * 0,015^\pi \quad (14);$$

$$9) D_h = 31\,635\,467,5 + 0,009 * \pi \quad (15);$$

$$10) D_a = 0,0002 * Y^{1,47} \quad (16);$$

$$11) D_c = -690\,969,23 + 334\,476,26 * i_b = -690\,969,23 + 334\,476,26 * 1,57 * \pi^{10,34} \quad (17).$$

Так как банковская система в данной модели выступает как агрегированный экономический субъект, суммы МБК взаимно компенсируются. Показатели, характеризующие отношения с государством и нерезидентами, отдельно не рассматриваются (кроме тех случаев, когда они входят в агрегированные показатели). В уравнении (8) учтены только суммы, размещенные нефинансовыми организациями в рублях – на сроки до 30 дней и от 91 дня до 1 года, в иностранной валюте – от 31 дня до 1 года. Это обусловлено наличием корреляции именно по данным показателям, а также их большим удельным весом. Зависимость кредитования физических лиц от среднедушевых доходов

(уравнение 9) объясняется тем, что объемы выданных кредитов увеличивается, так как возросшие доходы позволяют физическим лицам впоследствии расплатиться по взятым кредитам. В уравнении (14) сумма выпущенных векселей принимается равной сумме выпущенных векселей со сроком погашения более 3 лет. При прогнозе значение B^S корректируется на сумму прочих векселей, спрогнозированную другими методами. Уравнение (15) отражает влияние инфляции на динамику депозитов в рублях на срок от 91 до 180 дней. Незначительная их доля не позволяет распространить закономерность на всю сумму депозитов физических лиц. При использовании данной модели полученную из уравнения сумму следует дополнять суммой прочих депозитов, которая зависит от других факторов, в частности, от среднедушевого дохода. Депозиты нефинансовых организаций (уравнение 16) находятся в прямой зависимости от ВВП. При росте ВВП увеличивается сумма денежных средств, которая может быть помещена на депозиты. Как следует из уравнения (17), сумма кредитов, полученных от ЦБ, находится в прямой зависимости от ставки МБК. Средняя ставка на рынке МБК возрастает с ростом уровня инфляции, превышая в отдельные периоды ставку рефинансирования (в рамках модели берутся только кредиты «овернайт»), что вынуждает банки обращаться в ЦБ. Также значимым фактором является дефицит ликвидности, испытываемый многими КО.

Подставляя в полученные уравнения значения уровня инфляции, ВВП и среднедушевых доходов в заданном периоде, можно получить ожидаемые значения привлеченных и размещенных средств. Соотношение данных значений (с учетом резервирования) говорит о степени стабильности банковской системы.

Вторая часть модели представляет собой неравенство, отражающее соотношение процентов к оплате и процентов к получению, то есть банковскую прибыль:

$$\sum i^{Cr} * Cr \geq \sum i^D * D \quad (18), \text{ где } \sum i^{Cr} * Cr$$

– совокупность сумм выданных кредитов, взвешенная по процентным ставкам по ним. Таким образом, левая часть неравенства имеет вид:

$$\sum i^{Cr} * Cr = i_h^{Cr} * Cr_h + i_a^{Cr} * Cr_a + i_c^{Cr} * Cr_c \quad (19),$$

причем последнее слагаемое представляет собой сумму средств, размещенных на депозитах в ЦБ, умноженную на депозитную ставку ЦБ.

Правая часть неравенства отражает процентные выплаты, которые банковская система рассчитывает получить от других экономических субъектов. Сумма конкретизируется в следующем выражении:

$$\sum i^D * D = i_h^D * D_h + i_a^D * D_a + i_c^D * D_c \quad (20),$$

где i_h^D – ставка по депозитам физических лиц, i_a^D – по депозитам юридических лиц, – по кредитам ЦБ. Процентные ставки берутся как экзогенные величины. Разделив разницу между частями неравенства на собственные средства банковской системы, получим рентабельность всего банковского сектора в целом.

Глава 2. Разработка рекомендаций по совершенствованию стратегии поведения банковской системы в условиях инфляции

2.1. Оценка влияния инфляции на банковскую систему

Общепризнано, что инфляционные процессы оказывают определенное воздействие на банковскую систему. Рассчитав коэффициенты линейной корреляции ключевых показателей с уровнем инфляции, можно более точно представить себе характер данного воздействия. Ниже представлены выводы по расчетам. В расчетах использовались данные ЦБ РФ за период с 2006 года.

В соответствии с рассчитанными коэффициентами корреляции наблюдается устойчивая обратная связь между количеством средних банков и уровнем инфляции. Это следует из процессов слияний и поглощений в банковском секторе и подтверждается наличием прямой связи между уровнем инфляции и количеством крупных банков. Средние банки объединяются для большей эффективности бизнеса или же поглощаются крупными банками. В этом же кроются причины роста числа филиалов (особенно в расчете на один банк).

Показатели объема и структуры привлеченных средств тесно связаны с инфляцией. При повышении уровня инфляции доля депозитов юридических лиц возрастает в той же мере, в какой снижается доля депозитов физических лиц.

Сокращение депозитов физических лиц свидетельствует о предпочтении более доходных способов хранения сбережений (ценные бумаги), в особенности в краткосрочном и среднесрочном периодах, а то, что эти изменения касаются в первую очередь вкладов в рублях, объясняется их большим удельным весом в общей сумме вкладов. Положительные корреляции объясняются изменением структуры вкладов, связанным с реализацией отрицательных связей.

Рост суммы сберегательных сертификатов в абсолютном выражении определен ростом доходности данного инструмента, что порождает предпочтение экономических агентов использовать данный вариант вложения. Доля привлеченных средств КО возрастает в результате сокращения прочих статей привлеченных средств, а также от того, что финансовые трудности в условиях инфляции вынуждают банки прибегать к межбанковским кредитам.

Размещенные средства также взаимосвязаны с инфляцией. При инфляционном росте цен фирмы вынуждены брать кредиты на покрытие текущих расходов. Снижается стоимость кредита, пока не произошло адекватное росту инфляции повышение процентных ставок. Доля долгосрочных кредитов снижается ввиду общей нестабильности экономики и инфляционного перераспределения в пользу заемщика. Рост размещений в иностранной валюте объясняется снижением суммы рублевых активов и недоверием к рублю.

Расчеты показали наличие обратной связи между уровнем инфляции и суммой вложений в ценные бумаги, в том числе по их основным видам: доходность фондовых активов падает. Увеличиваются доля вложений в государственные долговые обязательства как в наиболее стабильные финансовые инструменты, доля участия в дочерних и зависимых фирмах, снижается доля более рискованного прочего участия. Рост доли вложений в государственные ценные бумаги и обязательства КО-резидентов, несмотря на их снижение в абсолютном выражении, обусловлен сокращением вложений в прочие виды ценных бумаг.

Выявленные закономерности показывают, что банки предпочитают сокращать данные активы в целом и по всем группам. Рост активности выражается лишь в продаже КО имеющихся у них долговых и долевых ценных бумаг. Это объясняется стремлением КО снизить риски, которые возрастают в условиях инфляции по причине ухудшения рыночной конъюнктуры (что отражается в снижении доходности акций). Снижение суммы и доли непогашенных ценных бумаг, суммы переоценки обязательств также вызвано необходимостью минимизации рисков. Для этого применяются различные меры, например, реструктуризация задолженности по ценным бумагам.

Показатели выпуска векселей не зависят от инфляции. Исключение – обратная зависимость суммы средств, привлеченных выпуском долгосрочных векселей в иностранной валюте, а также сумма и доля векселей в рублях со сроком погашения от 181 дня до 1 года. Сумма векселей в рублях со сроком погашения от 1 до 3 лет возрастает. Невысокая доля операций с векселями не позволяет говорить о важности данного канала влияния инфляции на банковскую систему. Более значимо

воздействие инфляции на учет векселей. Сумма данных операций находится в обратной зависимости от уровня инфляции, что противоречит теоретическому положению о распространении кредитных субститутов в условиях инфляции. Сказанное касается векселей с номиналом в рублях, в том числе векселей банков. Нефинансовые организации (их векселя указаны как прочие), напротив, более активно используют вексель в расчетах. Так как удельный вес коммерческих векселей в отдельные годы достигает половины их суммы (несмотря на обратную зависимость для доли рублевых векселей нефинансовых организаций), рассматриваемое влияние является значительным. Это объясняется ростом издержек, что заставляет экономить оборотные средства, в частности, используя вексель в качестве платежного средства. Учет векселей с номиналом в иностранной валюте в условиях роста инфляции также сокращается.

В теории процентные ставки имеют прямую зависимость от уровня инфляции. Средние заявляемые ставки привлечения имеют прямую зависимость от уровня инфляции, а ставки размещения значимой корреляции с уровнем инфляции не показывают. Тем не менее ставки МІАСR (кроме ставки по кредитам на срок от 181 дня до 1 года) проявляют прямую зависимость от инфляции. Рост процентных ставок объясняется стремлением банков сохранить на прежнем уровне прибыль и минимизировать риски. Это же объясняет рост спреда между ставками по кредитам и депозитам на срок до 1 года, который значительно зависит от уровня инфляции.

С ростом инфляции сокращается количество банковских счетов. Сокращение доли банковских счетов физических лиц связано с тем, что они имеют альтернативы счетам в отличие от фирм. Доля платежных поручений юридических лиц находится в обратной зависимости от уровня инфляции, а доля документов физических лиц – в прямой. В обратной зависимости от инфляции находится количество безналичных платежей, в то время как их сумма увеличивается (но на платежи, совершаемые с помощью чеков и аккредитивов, уровень инфляции не оказывает существенного влияния). Платежи, совершаемые с помощью документов физических лиц, показывают обратную связь с уровнем инфляции, что свидетельствует о падении деловой активности. В целом изменения свидетельствуют о расстройстве платежной системы. Субъекты экономики предпочитают совершать безналичные расчеты реже, но в относительно больших суммах. Рост доли платежных требований (включая расчеты по инкассо) позволяет предположить, что организации и банки чаще испытывают финансовые трудности, за-

ставляя своих контрагентов (в том числе государство) прибегать к взысканию средств в безакцептном порядке.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что инфляция оказывает значительное влияние на банковский сектор, выраженное в первую очередь, изменением структуры его пассивов и активов, соотношения видов различных операций и уровня процентных ставок.

3.2. Анализ модели и предложения по совершенствованию стратегии поведения банковской системы

Для оценки влияния инфляции и характеристики будущего состояния банковской системы были проведены расчеты показателей банковской системы в соответствии с предложенной моделью. Результаты представлены в таблице:

Таблица 1

Показатели привлеченных и размещенных средств

№	Показатель	Условное обозначение	Текущее значение ⁵	Прогноз	Изменение, %
1	Уровень инфляции, в годовом измерении, в %	p	109,4	107,0	-6,06%
2	Размещенные средства, всего, млн руб.	O	49 670 398,00	47 342 115,71	-4,69%
3	Кредиты, всего	Cr	21 841 343,00	19 519 388,41	10,63%
4	Кредиты физическим лицам	Cr _h	4 552 919,00	4 521 806,62	-0,68%
5	Кредиты нефинансовым организациям	Cr _a	15 673 359,00	12 588 936,18	-19,68%
6	Средства, размещенные в Банке России	Cr _c	1 615 065,00	2 408 645,61	49,14%
7	Вложения в ценные бумаги, всего	Sec	5 656 669,00	7 910 907,70	39,85%

⁵ По состоянию на 01.07.2011.

№	Показатель	Условное обозначение	Текущее значение ⁵	Прогноз	Изменение, %
8	Учтенные векселя	B ^o	331 043,00	392 431,19	18,54%
9	Привлеченные средства, всего	S	42 213 995,00	103 134 711,39	144,31%
10	Депозиты, всего	D	17 842 820,00	48 303 518,45	170,72%
11	Депозиты физических лиц	D _н	10 516 464,00	41 896 145,48	298,39%
12	Депозиты юридических лиц	D _а	6 535 660,00	6 535 660,00	–
13	Средства, полученные от Банка России	D _с	790 696,00	–128 287,03	–116,22%
14	Средства, привлеченные путем выпуска сберегательных сертификатов	C _с	14 034,00	10 852,76	–29,57%
15	Средства, привлеченные путем выпуска депозитных сертификатов	C _д	13 417,00	13 417,00	–
16	Выпуск векселей	B ^s	811 923,00	814 423,73	0,31%
17	Выпуск облигаций	ObI	574 811,00	574 811,00	–
18	Средства на расчетных счетах, всего	N	5 114 170,00	5 114 170,00	–
19	Величина обязательных резервов	ROR*D	1 134 371,36	3 607 986,56	218,06%

Все переменные модели, не имеющие корреляций с инфляцией, приняты как постоянные, меняются только те значения, которые зависят от инфляции. В этом случае возможно элиминировать неинфляционные факторы и получить прогноз изменений, определяемых только динамикой инфляции. Данный подход соответствует цели исследования, однако он является достаточно условным.

Прогноз, полученный с помощью модели, является приблизительным. Значительный прирост или сокращение некоторых показателей объясняются не только тем, что в модели мы абстрагировались от влияния всех прочих факторов, но и наличием определенной статистической погрешности.

На основании рассчитанных значений проверим банковскую систему на соблюдение первого требования модели (1):

1) по состоянию на 01.07.2011: $49\ 670\ 398,00 + 1\ 134\ 371,36 \leq 42\ 213\ 995,00$ (требование не соблюдено, что создает дополнительные риски);

2) по прогнозу на конец 2011 года: $47\ 342\ 115,71 + 3\ 607\ 986,56 \leq 103\ 134\ 711,39$ (требование соблюдается, благодаря чему банковские риски снижаются, однако может уменьшиться и прибыль банков).

Результаты проверки подтверждают гипотезу о благоприятном влиянии на банковскую систему снижения уровня инфляции. Однако вне связи со вторым условием модели (18) определить оптимальное соотношение привлеченных и размещенных средств невозможно (оно должно одновременно обеспечивать достаточную устойчивость и гарантировать определенную норму прибыли). Если допустить равенство ставок по депозитам и кредитам для юридических и физических лиц, то неравенство (18) принимает вид:

1) $4\ 552\ 919,00 * 8,6\% + 15\ 673\ 359,00 * 8,6\% + 1\ 615\ 065,00 * 3,5\% \geq 10\ 516\ 464,00 * 5,0\% + 6\ 535\ 660,00 * 5,0\% + 790\ 696,00 * 8,25\%$ ⁷, то есть $1\ 404\ 436,15 \geq 917\ 838,62$ (на 01.07.2011);

2) $4\ 521\ 806,62 * 8,0\% + 12\ 588\ 936,18 * 8,0\% + 2\ 408\ 645,61 * 3,75\% \geq 10\ 516\ 464,00 * 5,1\% + 6\ 535\ 660,00 * 5,1\% + 790\ 696,00 * 8,25\%$, что составляет $1\ 459\ 183,63 \geq 2\ 459\ 438,4$ (на конец 2011 года).

Таким образом, прибыль банковской системы со снижением инфляции уменьшается. Это характерно для краткосрочного периода и обусловлено неравномерным падением ставок по кредитам и депозитам (первые снижаются быстрее вторых). Несмотря на увеличение ус-

⁶ Ставки привлечения средств по депозитным операциям Банка России на денежном рынке.

⁷ Ставка рефинансирования.

тойчивости, дефляция в современных российских условиях, согласно модели, приведет к убыткам для банковской системы.

Для минимизации искажающего влияния инфляции на банковскую систему рекомендуется внести ряд корректировок в стратегию ее поведения. Прежде всего следует усиливать концентрацию банковского капитала, так как средние банки показали значительную подверженность влиянию инфляции. Рост капитализации банков позволит снизить риски, повысив тем самым общую устойчивость финансовой системы. Степень концентрации ограничивается требованиями сохранения конкурентной среды в банковском секторе. Во-вторых, необходимо сократить отток средств физических лиц из банков при росте инфляции. Это возможно, если ставка по депозитам устанавливается на уровне, обеспечивающем защиту сбережений от инфляционного обесценения. Для сохранения прибыли ставки по кредитам должны возрасти в той же пропорции. Неблагоприятное влияние инфляции связано с разрывом во времени между повышением уровня инфляции и изменением ставок, а также между изменениями кредитных и депозитных ставок. Для повышения гибкости процентных ставок следует придерживаться политики плавающих ставок, поставленных в зависимость от уровня инфляции, или же прибегать к фиксации в договорах реальной, а не номинальной ставки. Подобная процентная политика может быть причиной того, что положительные связи объемов размещенных средств с уровнем инфляции могут не реализоваться. В данном случае ставки должны быть установлены на таком уровне, при котором рост процентных выплат, обусловленный их повышением, был бы равен снижению прибыли вследствие отказа контрагентов от кредитования. В-третьих, банкам следует предусмотреть механизмы, минимизирующие их потери от падения доходности ценных бумаг. В первую очередь при формировании портфеля ценных бумаг необходимо избегать высокорисковых активов. Также банки могут прибегать к методам управления рисками на рынке ценных бумаг. Так как положительную корреляцию с уровнем инфляции имеют преимущественно краткосрочные показатели привлеченных и размещенных средств, целесообразно учитывать сроки выплат по обеим группам показателей. Используя метод «лестницы сроков» (группировки нарастающим итогом требований и обязательств банковской системы по срокам), можно определить потребность банков в ликвидности. В условиях инфляции она будет возрастать, следовательно, необходимо сформировать достаточный резерв ликвидных активов. Вместе с тем указанная сумма не должна быть чрезмерной, так как существует проблема инфляционного обесценения денег.

Наконец, в качестве общего правила может быть предложено сокращение вложений в те активы и привлечения тех пассивов, которые показывают высокую зависимость от инфляции. Это правило ограничено в применении и может рассматриваться только как частичная мера, не исключающая необходимости реализации других механизмов, минимизирующих инфляционное влияние.

Другой подход предполагает не сглаживание воздействия инфляции, а, напротив, максимизацию положительного эффекта от изменения уровня инфляции. В соответствии с данным подходом банковский сектор должен выработать две модели поведения: в условиях роста инфляции и в условиях дефляции. При росте инфляции банковская система преследует цель свести к минимуму перераспределение доходов от кредитора к заемщику. Главным инструментом в данном случае являются процентные ставки. Как уже было сказано, рост ставок имеет предел, после которого дальнейшее повышение ведет к снижению прибыли из-за ухудшения платежеспособности заемщиков. Также необходимо изменение структуры активов и пассивов в пользу более доходных и менее рискованных. Размещенные средства должны быть защищены от обесценения, а привлеченные должны быть аккумулированы в достаточном объеме.

В условиях дефляции важно не допустить резкого снижения прибыли. Для этого приоритетным становится обеспечение гибкости ставок по депозитам. В связи с тем, что дефляция порождает снижение кредитования, падение доходов по данным операциям должно быть компенсировано их ростом по другим, например, по обслуживанию расчетов. Так как доходность ценных бумаг возрастает, они могут служить альтернативным вариантом размещения средств. Однако это ведет к росту рисков, а также к невыполнению функции кредитования реального сектора экономики. Первая проблема может быть решена с помощью механизмов диверсификации, распределения и страхования рисков, вторая требует мер по стимулированию кредитования.

Таким образом, банковская система приспосабливается к инфляционному фактору, меняя показатели своей структуры, величины и структуры активов и пассивов, а также адаптируя к инфляции процентную политику.

Заключение

В данной работе предложена модель анализа влияния инфляции на банковскую систему, включающая в себя два основных неравенства: балансовое, показывающее соотношение привлеченных и размещенных средств, и результатное, отражающее соотношение процентов к

уплате и процентов к получению. Модель учитывает взаимосвязи между банками и другими субъектами экономики. Показатели, используемые в модели, соответствуют методологии Банка России. Однако требуется дальнейшая работа по уточнению характера выявленных регрессионных зависимостей.

Современное состояние банковского сектора РФ характеризуется ростом доходности, сохранением высокого уровня риска, но вместе с тем значительной стабилизацией. Темп инфляции снизился за последние полтора года.

По результатам корреляций временных рядов показателей деятельности кредитных организаций и уровня инфляции были составлены уравнения регрессии. Наиболее от уровня инфляции зависят динамика процентных ставок на рынке МБК, структура депозитов и кредитов, сумма краткосрочных кредитов, структура вложений в ценные бумаги и платежная система.

В соответствии с моделью дан прогноз показателей на конец 2011 года. Результаты свидетельствуют о благоприятном влиянии дефляции на устойчивость банковской системы и о негативном – на банковскую прибыль. Были разработаны предложения по совершенствованию стратегии поведения банковской системы в экономике в условиях инфляции: 1) проведение адаптивной процентной политики; 2) рост капитализации в банковском секторе для снижения рисков; 3) менее рискованное размещение средств в условиях инфляции; 4) компенсация падения доходов по одним операциям ростом дохода по другим; 5) соблюдение соответствия сроков размещенных и привлеченных средств; 6) сокращение доли привлеченных и размещенных средств, проявляющих тесную зависимость от инфляции. Реализация данных предложений позволит российской банковской системе успешно адаптироваться к инфляции или дефляции за счет повышения устойчивости и сохранения прибыльности.

Библиографический список

1. Департамент исследований и информации Банка России. Обзор финансовой стабильности (2010) [Электронный ресурс] / Департамент исследований и информации Банка России. – М., 2011. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/fin-stab-2010r.pdf.
2. Департамент исследований и информации Банка России. Обзор финансового рынка [Электронный ресурс]: годовой обзор за 2010 год / Департамент исследований и информации Банка России. – М., 2011. – № 1 (70). – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2010.pdf.
3. Центральный банк Российской Федерации. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2010 году [Электронный

ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – М., 2011. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9061.

4. Центральный банк Российской Федерации. Годовой отчет Банка России за 2010 год [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – М., 2011. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2010.pdf.

5. Центральный банк Российской Федерации. Основные направления денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – М., 2010. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2011\(2012–2013\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2011(2012–2013).pdf).

6. Андреев М.Ю. Моделирование деятельности современной российской банковской системы [Текст] / М.Ю. Андреев, Н.П. Пильник, И.Г. Поспелов // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – № 2. – С. 143–169.

7. Жарковская Е.П. Банковское дело [Текст]: Учебник / Е.П. Жарковская. – М.: Омега-Л, 2008. – 477 с.

8. Матюхин Г.Г. Рост дороговизны и инфляция в мире капитала [Текст] / Г.Г. Матюхин. – М.: Международные отношения, 1984.

9. Моисеев С.Р. История одного «бесплатного завтрака» [Текст] / С.Р. Моисеев // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 40–55.

10. Моторин В.И. Критерии и методы декомпозиции динамики макроэкономических показателей. / В.И. Моторин. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 60 с.

11. Ольшевский В. Теория инфляции в России: исторический аспект [Текст] / В. Ольшевский // Вопросы экономики. – 2006. – № 1. – С. 39–49.

12. Соколинская Н.Э. Кредитные риски банковского сектора и инфляция – взаимосвязь [Текст] / Н.Э. Соколинская // Банковское дело. – 2011. – № 8. – С. 64–70.

13. Солонская, Л.А. Инфляция [Текст]: Учебное пособие / Л.А. Солонская. – СПб.: Изд-во Северо-Западного заочного политехнического института, 1999.

14. Финансовые рынки в переходной экономике: некоторые проблемы развития [Текст] / Р.М. Энтов, О.В. Луговой и др. – М.: ИЭПП, 2003. – 171 с.

15. Шальнов П.С. Механизм управления ликвидностью российского коммерческого банка [Текст]: Дис. на соискание степени канд. экон. наук: 08.00.10: защищена 15.02.07. – М., 2007. – 154 с.

16. Пономаренко С. Финансовый сектор и издержки инфляции в странах с переходной экономикой [Текст] / С. Пономаренко. – М.: ИЭПП, 2004. – 82 с.

17. Bailey M. The Welfare Cost of Inflationary Finance [Electronic resource] / M. Bailey // The Journal of Political Economy. – Vol. 64. – № 2. – P. 93–110. – Apr. 1956 // Access: <http://www.jstor.org/pss/1826826>.
18. Boyd John H., Levine Ross, Smith Bruce D. The impact of inflation on financial sector performance // Journal of Monetary Economics. – 2001. – № 47. – P. 221–248.
19. Demirguc-Kunt A., Huizinga H. Determinants of Commercial Bank Interest Margins and Profitability: Some International Evidence [Electronic resource] / A. Demirguc-Kunt, H. Huizinga // World Bank Economic Review. – № 13(2). – 379–408. (1999) // Access: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1998/03/01/000009265_3980429111510/Rendered/PDF/multi_page.pdf.
20. Fischer S., Modigliani F. Towards an Understanding of the Real Effects and Costs of Inflation [Electronic resource] / S. Fischer, F. Modigliani. – 1980 // Access: <http://www.springerlink.com/content/p1181302h7313588/>.
21. Imrohroglu A. The Welfare cost of inflation under imperfect insurance / A. Imrohroglu // Journal of Economic Dynamics and Control. – 1992. – № 16. – P. 79–91.
22. Tower E. More on the Welfare Costs of Inflationary Finance: Comment / E. Tower // Journal of Money, Credit and Banking. – 1971.
23. Yoshino J. A Restatement of the Welfare Costs of Inflation. The Waste Scarce Resources in Banking and Private Sectors / J. Yoshino // Paper presented at LAMES and LACEA. (Jul. 2001).
24. Банк России: официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru>.
25. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>.

Контактная информация

Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
Тел./факс 8-8442-24-17-32

Contact links

The Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Volgograd branch,
Tel./fax 8-8442-24-17-32

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И РАНЖИРОВАНИЯ РЕГИОНА ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

THE AUTOMATED SYSTEM ANALYSIS OF DYNAMICS AND RANKING OF REGIONS BY THE LEVEL OF HUMAN CAPITAL

О.А. СТРУЕВА,

*студент Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Всероссийский заочный финансово-экономический институт»
(филиал в г. Пензе)*

O.A. STRUEVA,

*student of the Penza's branch of the All-Russian distance institute
of finance and economics*

Аннотация

Раскрыто содержание категории «человеческий капитал» на региональном уровне. Приведен алгоритм ранжирования регионов по интегральному показателю развития человеческого капитала. Предложена методика факторного анализа динамики регионального человеческого капитала на основе индексного метода. Рассмотрены вопросы реализации данных методик в автоматизированной информационной системе.

Abstract

The category content «the human potential» at regional level was opened. The algorithm of ranking of locales on an integral metric of development of the human potential was suggested. The technique of component analysis of dynamics of the regional human potential on the basis of index method was offered. Questions of implementation of the given techniques in the automated information system were considered.

Ключевые слова

1. Региональный человеческий капитал
2. Рейтинговая оценка
3. Факторный анализ
4. Автоматизированная информационная система

Keywords

1. The regional human potential
2. A rating estimation
3. The component analysis
4. The automated information system

Введение

Человеческий капитал является основой обеспечения конкурентоспособности региона в условиях перехода экономики страны на качественно новый уровень интеллектуально-инновационного развития. В этой связи актуальной становится проблема оценки регионального человеческого капитала, основными целями которой являются:

- 1) на местном уровне – определение качества трудовых ресурсов для обеспечения инновационного развития экономики региона;
- 2) на федеральном уровне – ранжирование регионов по условиям и результатам функционирования человеческого капитала.

Оценка человеческого капитала на всех уровнях должна осуществляться в динамике, причем необходимо выявлять факторы, оказывающие существенное воздействие на его изменение, поэтому необходима разработка методики факторного анализа динамики человеческого капитала.

Поскольку региональный человеческий капитал представляет собой интегральную величину, характеризующуюся множеством показателей-индикаторов, то для снижения трудоемкости процедур оценки и анализа динамики развития человеческого капитала требуется их автоматизация с применением информационных технологий. Все вышесказанное определяет актуальность темы данной работы.

Цель: разработать прототип автоматизированной информационной системы для рейтинговой оценки регионов по уровню развития человеческого капитала и факторного анализа его динамики.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) разработать систему индикаторов (показателей статистики) для оценки условий и результатов функционирования человеческого капитала региона на основе выделенных критериев отбора;

2) разработать методику ранжирования регионов по интегральному показателю развития человеческого капитала с учетом энтропии индивидуальных индикаторов;

3) разработать методику факторного анализа динамики развития человеческого капитала региона на основе индексного метода;

4) реализовать предложенную методику в автоматизированной информационной системе;

5) дать технико-экономическое обоснование разработанного прототипа АИС.

Объектом исследования является региональный человеческий капитал.

Предметом исследования служат теоретико-методологические и информационно-технологические аспекты изучения и практической реализации статистической оценки уровня и динамики развития регионального человеческого капитала.

Методы исследования: методы статистических исследований (ряды динамики, индексы), квалиметрические методы, методы рейтинговой оценки, информационного моделирования, проектирования информационных систем, инвестиционного анализа.

Глава 1. Теоретические и методологические основы рейтинговой оценки регионального человеческого капитала и динамики его развития

1.1. Человеческий региональный капитал: понятие и система характеризующих его показателей

Человеческий региональный капитал в широком смысле представляет собой совокупность социально-экономических отношений, возникающих в общественном производстве между его субъектами в ходе формирования, использования и развития производительных и иных способностей социальных групп или индивида.

В узком смысле под **человеческим капиталом региона** будем понимать совокупность локализованного на его территории экономически активного населения, характеризующегося определенным уровнем жизни, состоянием здоровья, образования, обладающего профессиональными знаниями, умениями и навыками и обеспечивающего инновационное развитие воспроизводственных процессов региональной социально-экономической системы. Экономически активное население региона является частью трудовых ресурсов, которые, в свою очередь, формируют региональный человеческий потенциал.

Уровень развития человеческого капитала региона определяется, с одной стороны, условиями, а с другой стороны – результатами его

функционирования. Безусловно, чем благоприятнее условия формирования человеческого капитала, тем выше должна быть прежде всего отдача от его интеллектуальной деятельности, обеспечивающая рост инновационности экономики. Таким образом, факторы, характеризующие уровень и качество жизни экономически активного населения региона, непосредственно влияют на результаты функционирования регионального человеческого капитала, а те, в свою очередь, определяют условия его жизнедеятельности.

Следовательно, для характеристики уровня развития человеческого капитала региона необходима система двух взаимосвязанных блоков показателей: индикаторы условий функционирования человеческого регионального капитала и индикаторы результатов его функционирования.

Основными критериями отбора и формирования индивидуальных индикаторов являются:

1) *релевантность целям оценки и репрезентативность*: смысловое содержание включаемых в выборку показателей должно соответствовать целевому назначению решаемой задачи, т.е. индикаторы должны достаточно полно отражать наиболее значимые аспекты условий и результатов функционирования человеческого капитала в различных сферах деятельности;

2) *ограниченность объема*: количество индивидуальных индикаторов не должно быть большим, чтобы не затруднять интерпретацию и не повышать трудоемкость сбора первичной информации;

3) *доступность данных*: значения индикаторов преимущественно должны браться из источников Росстата и его территориальных подразделений (непосредственно или на основе расчетов по официальным данным);

4) *относительность величин*: в качестве индивидуальных индикаторов необходимо брать относительные показатели, поскольку величина абсолютных может находиться в прямой зависимости от размера территории региона и искажать реальную оценку;

5) *независимость индикаторов*: индивидуальные индикаторы не должны быть взаимозаменяемыми, т.е. дублирующими смысловое содержание, либо взаимодополняющими;

Соответствующие индикаторы приведены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Индикаторы уровня развития человеческого капитала регионов

Условия функционирования человеческого капитала	Результаты функционирования человеческого капитала
1	2
1. Индикаторы рынка труда и трудовых ресурсов	1. Производственные индикаторы
1) уровень занятости, %; 2) коэффициент напряженности на рынке труда; 3) коэффициент миграционного прироста на 10 000 населения; 4) доля занятых, имеющих высшее профессиональное образование, %; 5) численность кандидатов и докторов наук на 10 000 населения.	1) валовая производительность труда (отношение суммы объемов промышленной, сельскохозяйственной продукции и подрядных работ в строительстве к общей численности занятых), млн руб./тыс. чел.; 2) суммарный оборот розничной торговли, общепита и объема платных услуг с учетом уровня покупательной способности рубля в расчете на душу населения, млн руб./тыс. чел.; 3) Индекс промышл. производства, %.
2. Инвестиции в человеческий капитал	2. Финансовые индикаторы
1) доля затрат на науку и научные исследования и разработки в валовом региональном продукте, %; 2) инвестиции в образование, %; 3) инвестиции в здравоохранение, %.	1) прибыль (сальдированный финансовый результат) на одного занятого, млн руб./тыс. чел.; 2) Соотношение средней номинальной заработной платы и прожиточного минимума; 3) объем собственных бюджетных средств на одного занятого, млн руб./тыс. чел.
3. Индикаторы социальной сферы	3. Индикаторы инновационной, предпринимательской активности
1) коэффициент стратификации – отношение числа бедных (с денежными доходами ниже прожиточного минимума) к числу обеспеченных; 2) доля расходов домашних хозяйств на организацию отдыха и культурные мероприятия, %;	1) число патентных заявок на изобретения в расчете на 10 000 населения; 2) численность работников, выполняющих научные исследования, на 10 000 населения; 3) доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %.

Условия функционирования человеческого капитала	Результаты функционирования человеческого капитала
1	2
3) доля расходов домашних хозяйств на образование, % 4) заболеваемость на 1000 населения; 5) уровень преступности (число преступлений на 10 000 населения).	4) доля занятых на малых предприятиях (от занятых в экономике), % 5) доля обратившихся по вопросу трудоустройства в службы занятости в общей численности населения трудоспособного возраста, %.

1.2. Методика рейтинговой оценки регионов по уровню развития человеческого капитала

Достоверная по результатам рейтинговая оценка должна быть, на наш взгляд: целевой – проводиться для решения конкретной задачи; комплексной – использовать целый ряд показателей, отвечающих определенным требованиям; стандартизированной – обеспечивать сопоставление с определенным базовым уровнем (экстремальным или средним в заданном ряду); прямой – ранжировать индикаторы, а не их отклонения; интервальной – отражать фактическое изменение индикаторов с учетом его «шага»; интегральной – объединять частные рейтинги индикаторов в сводный рейтинг региона; наглядной и понятной – представлять результаты в форме, облегчающей интерпретацию и практическое использование.

При изучении человеческого регионального капитала статистика имеет дело с множеством признаков, которые могут быть выражены не только разными единицами измерения, но и иметь разную природу (как числовую, так и нечисловую). Возникает необходимость поиска некоторой единой категории оценки всех разнотипных социально-экономических признаков для обеспечения их однородности и соизмеримости. За единое основание принимается категория «качество»¹. Рассмотрим методику перевода количественных значений признаков в их качественные аналоги.

Составим таблицу, где в столбцах даны количественные значения указанных выше двух взаимосвязанных блоков индикаторов по 14 регионам Приволжского федерального округа (ПФО). Данные возьмем с официального сайта Росстата². В итоге получим матрицу из m -

¹ Васильев В.И., Красильников В.В., Плаксий С.И., Тягунова Т.Н. Статистический анализ многомерных объектов произвольной природы. – М.: Издательство ИКАР, 2004.

² <http://www.gks.ru>.

множества регионов, обладающих n общими признаками-индикаторами x (1.1):

$$S = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix} \quad (1.1)$$

В матрице (1) устанавливаем x_{max} и x_{min} для каждого столбца индикаторов. При этом возможны следующие случаи:

а) за x_{max} и x_{min} принимаются максимальное и минимальное значение индикатора в данной совокупности регионов – получаются абсолютные качественные оценки индикатора (задействуются все ранги);

б) x_{max} и x_{min} задаются исследователем (управляющим органом), исходя из известных значений индикатора по всем регионам РФ, либо в зависимости от реальных социально-экономических условий, решаемых задач развития, которые определяют рекомендуемые верхние и нижние границы индикаторов; при этом получают относительные качественные оценки индикатора (могут оказаться задействованными только часть рангов).

Предпочтительнее использовать второй вариант, поскольку если колеблемость количественных значений индикатора мала, то и качества должны быть близкими, т.е. захватывать не весь диапазон рангов, а только его часть. Степень колеблемости можно определить с помощью коэффициента вариации V по формуле:

$$V = \frac{\sigma}{x} \cdot 100\% \quad (1.2),$$

где в числителе среднее квадратическое отклонение, а в знаменателе средняя арифметическая, найденные по формулам:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}}; \quad \bar{x} = \frac{\sum x}{n} \quad (1.2).$$

Если $V < 33\%$, то совокупность регионов является однородной по данному индикатору, и рекомендуется второй способ определения максимума и минимума. В этом случае явные лидеры или аутсайдеры в системе регионов (1.1) могут отсутствовать.

Со временем установленные значения максимума и минимума могут меняться под влиянием достигнутых регионами результатов инновационного развития, новых экономических реалий или стратегических задач управления.

Нормой качества назовем число категорий качества или число качественных уровней, которые будут обозначать ранг (частный рейтинг) индикатора. Нами было определено 10 таких уровней: $k=10$.

2. Находим длину качественного интервала:

$$h = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{k - 1} \quad (1.3)$$

3. Переводим каждое количественное значение признака в его качественный аналог по формулам:

– если выполняется соответствие «чем больше, тем лучше», то

$$k_i = \frac{x_i - x_{\min}}{h} + 1 \quad (1.4)$$

– 245 – если выполняется соответствие «чем меньше, тем лучше», то

$$k_i = \frac{x_{\max} - x_i}{h} + 1 \quad (1.5)$$

Причем качества могут выражаться как целыми, так и дробными числами. Но мы примем для определенности целочисленные значения.

Произведем ранжирование регионов отдельно по каждому блоку индикаторов: условиям функционирования и результатам функционирования человеческого капитала. Для этого необходимо определить интегральное качество каждого региона по всем индикаторам, входящим в тот или иной блок.

В основе предлагаемой методики построения интегрального показателя лежит положение о том, что успешное функционирование системы (регионов ПФО) во многом определяется ее стабильностью. Следовательно, исходя из поставленной цели, в результате процесса управления система объектов должна обрести некоторое равновесие, устойчивость по всем признакам.

Мерой такой устойчивости является энтропия системы, которая, в свою очередь, зависит от энтропии признаков, характеризующих объекты системы. При этом интегральное качество региона (по всем n -индикаторам человеческого капитала) – это не арифметическая сумма качеств его признаков, а интегральная сумма вида:

$$S = \sum_{j=1}^n H_j x_{ij}, \quad i = \overline{1, m} \quad (1.6),$$

где H_j – энтропия j -го признака;

x_{ij} - качественная оценка j -го признака для i -го региона.

Энтропия признака определяется по формуле Шеннона:

$$H_j = \sum_{i=1}^m p_i \ln\left(\frac{1}{p_i}\right) \quad (1.7),$$

где p_i – вероятность появления i -го значения признака, причем сумма вероятностей всех значений у каждого признака равна 1.

Чем больше энтропия признака, тем больше он неупорядочен, тем больше внимания ему должен уделять управляющий орган и тем выше его значимость на данном этапе функционирования системы. Со временем качественные значения признака могут измениться, следовательно, изменятся и энтропия, и значимость признака.

Неравномерность качественных оценок по какому-то признаку – это сигнал о необходимости управляющего воздействия. Небольшая энтропия некоторого признака говорит о его стабильности для всех объектов. Если качественные оценки по стабильному признаку высокие, то управляющие воздействия пока не нужны, достаточен контроль. Если же стабильный признак принимает низкие значения, то в этом случае так же, как и для нестабильного признака, требуется принятие соответствующих мер. С другой стороны, необходимо отслеживать энтропию признаков во времени. В некоторых случаях стабильно высокие значения какого-то признака могут свидетельствовать о застойных явлениях, и требуется стимул для дальнейшего развития.

В приложении 1 представлены диаграммы распределения регионов по двум блокам показателей.

1.3. Методика факторного анализа динамики развития человеческого капитала региона

Для проведения ежегодной диагностики условий функционирования человеческого капитала региона можно использовать индексный метод анализа, произведя все необходимые расчеты с помощью программного продукта Microsoft Office Excel.

Индексы дают возможность анализа изменения изучаемого явления или группы явлений за какой-то период времени и позволяют выявить степень участия изменения отдельных факторов в образовании общего изменения.

Произведем факторный анализ условий функционирования человеческого регионального капитала Пензенской области на примере данных за 2009–2010 годы и сделаем соответствующие выводы.

Для эффективного управления человеческим капиталом руководству региона важно не просто оценивать его состояние, но и анализировать динамику развития, а также выявлять факторы, оказывающие на нее наиболее существенное влияние. В этих целях предлагается использование индексного метода³.

Согласно нашей методике изменение уровня человеческого капитала региона зависит от изменения условий и результатов его функционирования, взаимосвязанных между собой, т.е. $I_{чк} = I_{усл} \times I_{рез}$.

В свою очередь, изменение условий и результатов функционирования человеческого капитала определяется изменением выделенных в первом блоке табл. 1.1 факторов, характеризующихся численным значением величин P_i . Обозначим значение фактора за 2009 год – P_0 , а за 2010 год – P_1 . Таким образом, изменение фактора выражается простым

индексом $i_i = \frac{P_1}{P_0}$, который назовем индивидуальным индикатором.

Индивидуальные индикаторы объединяются в группы, описывающие какую-то одну из составляющих характеристик человеческого капитала, например социальную.

Рассчитаем индивидуальные индикаторы в нашем примере (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Расчет индивидуальных индикаторов изменения показателей условий функционирования человеческого интеллектуального капитала

№ п/п	Наименование показателя	Коэффициент S_k	P_0	P_1	$i_i = \frac{P}{P_0}$	$S_k \times (i_k - 1)$
1	2	3	4	5	6	7
Рынок труда						
1	Уровень занятости, %	+1	48,80	51,37	1,05	0,0527
2	Коэффициент напряженности на рынке труда, %	-1	3,63	7,55	2,08	-1,0799

³ Борисова В.Е., Калабин А.Л. Учет влияния разнородных факторов в индексном анализе // Вопросы статистики. – 2003. – № 11. – С. 75–78.

№ п/п	Наименование показателя	Коэффициент S_k	P_0	P_1	$i_i = \frac{P}{P_0}$	$S_k \times (i_k - 1)$
1	2	3	4	5	6	7
3	Коэффициент миграционного прироста на 10 000 чел. населения	+1	7,00	2	0,29	-0,7143
4	Доля занятых, имеющих высшее профессиональное образование, %	+1	23,20	25,6	1,10	0,1034
5	Численность кандидатов и докторов наук на 10 000 населения	+1	3,84	2,77	0,72	-0,2784
Социальная сфера						
1	Коэффициент стратификации	-1	0,24	0,18	0,75	0,2474
2	Расходы домашних хозяйств на организацию отдыха и культурные мероприятия, %	+1	4,80	4	0,83	-0,1667
3	Расходы домашних хозяйств на образование, %	+1	2,70	2,2	0,81	-0,1852
4	Заболеваемость на 1000 чел. населения	-1	819,70	794,6	0,97	0,0306
5	Уровень преступности (число преступлений на 10 000 населения)	-1	2038,00	1611	0,79	0,2095

№ п/п	Наименование показателя	Коэффициент S_k	P_0	P_1	$i_i = \frac{P}{P_0}$	$S_k \times (i_k - 1)$
1	2	3	4	5	6	7
Инвестиции в человеческий капитал						
1	Доля затрат на науку и научные исследования и разработки в валовом региональном продукте, %	+1	0,58	0,64	1,10	0,1012
2	Инвестиции в образование, %	+1	23,38	25,63	1,10	0,0963
3	Инвестиции в здравоохранение, %	+1	22,24	26,1	1,17	0,1737

Общее изменение условий и результатов функционирования человеческого капитала региона будет представлять собой сводный индекс I , являющийся мультипликативной факторной моделью на основе групповых индикаторов I_k .

Разделим все факторы на две группы: положительные и отрицательные. К положительным факторам отнесем те, рост значений P_k которых приведет к увеличению величины группового индикатора I_k (например уровень занятости). И, наоборот, отрицательные факторы – это те, для которых связь величин их индивидуальных индикаторов и группового индекса обратная (например заболеваемость). Таким образом, групповой индикатор представляет собой знаковый индекс:

$$I_K = 1 + \frac{1}{n} \sum S_K \left(\frac{P_1}{P_0} - 1 \right) \quad (1.9),$$

где $S_k=1$ – при прямой зависимости изменения индивидуального и группового индексов; $S_k=-1$ – при обратной зависимости.

Групповые индикаторы должны быть только положительными, т.е. связь их изменения с изменением сводного индекса прямая.

$I_{\text{усл.}} = I_{\text{рт}} \times I_{\text{соц. сф.}} \times I_{\text{инв. чел. к.}}$,

где $I_{рт}$ – условия функционирования человеческого регионального капитала рынка труда; $I_{соц. сф.}$ – условия функционирования человеческого капитала региона, связанные с социальной сферой; $I_{инв. чел. к.}$ – условия функционирования человеческого капитала региона, связанные с инвестициями в человеческий капитал.

$$I_{рт} = 1 + \frac{1}{n} \sum S_i \left(\frac{P_1}{P_0} - 1 \right) = 1 + 1/5 \times (-1,92) = 0,62$$

$$I_{соц. сф.} = 1 + \frac{1}{n} \sum S_i \left(\frac{P_1}{P_0} - 1 \right) = 1 + 1/5 \times 0,14 = 1,03$$

$$I_{инв. чел. к.} = 1 + \frac{1}{n} \sum S_i \left(\frac{P_1}{P_0} - 1 \right) = 1 + 1/3 \times 0,37 = 1,12$$

$$I_{усл.} = I_{рт} \times I_{соц. сф.} \times I_{инв. чел. к.} = 0,62 \times 1,03 \times 1,12 = 0,71$$

Таким образом, условия функционирования человеческого капитала региона ухудшились, о чем свидетельствует снижение интегрального индекса на 29%. Это обусловлено в первую очередь сложной ситуацией на рынке труда (падение группового индекса показателей рынка труда на 38%). В качестве положительного момента следует отметить рост по индикаторам социальной сферы на 3% и инвестициям в человеческий капитал на 12%. Однако для коренного изменения условий функционирования человеческого капитала руководству региона необходимо уделить внимание разработке мероприятий по снижению напряженности на рынке труда и миграционной привлекательности Пензенской области.

С целью выявления вклада каждого индикатора в изменение сводного индекса можно провести ранжирование абсолютных величин их изменений $|S_k (i_k - I)|$. В результате все факторы, каждому из которых соответствует индивидуальный индикатор, можно разделить на 3 группы по степени влияния на динамику развития человеческого капитала:

1-я группа – факторы, оказывающие существенное влияние (индикаторы, получившие ранг от 1 до 4);

2-я группа – факторы, оказывающие заметное влияние (индикаторы, имеющие ранг от 5 до 9);

3-я группа – факторы, оказывающие незначительное влияние (индикаторы, имеющие ранг от 10 до 13).

На основании такого ранжирования правительству региона необходимо, прежде всего, обратить внимание на первую группу факторов и принять меры, способствующие увеличению соответствующих инди-

каторов (коэффициент напряженности на рынке труда, коэффициент миграционного прироста, коэффициент стратификации и т.п.). Однако надо учитывать, что часть факторов поддается оперативному регулированию, например, напряженность на рынке труда, а положительное изменение других возможно лишь в долгосрочной перспективе при проведении целенаправленной социально-экономической политики (коэффициент стратификации). Аналогичный факторный анализ динамики может быть проведен по результатам функционирования человеческого капитала региона и в целом по двум блокам индикаторов.

Глава 2. Разработка АИС для рейтинговой оценки регионального человеческого капитала и факторного анализа динамики его развития

2.1. Моделирование, программная реализация и описание интерфейса пользователя программного обеспечения

В процессе проектирования автоматизированной системы для рейтинговой оценки регионов по уровню развития человеческого капитала и факторного анализа его динамики были разработаны UML-диаграммы⁴ прецедентов и классов в программе *Visio Drawing*.

Диаграмма прецедентов (вариантов использования) позволяет создать список операций, которые выполняет система (рис. 2.1).

Бизнес-актер «Пользователь», изображенный на данной диаграмме, представляет собой сотрудника областной администрации, ответственного за мониторинг социально-экономических показателей региона, в том числе состояние и развитие человеческого регионального капитала, а именно условий и результатов его функционирования. Для бизнес-актера «Пользователь» реализованы следующие бизнес-прецеденты: «Ввести статистические данные по регионам», «Ранжировать регионы по уровню развития человеческого капитала», «Составить отчет», «Провести факторный анализ динамики развития человеческого капитала региона».

Бизнес-прецедент «Ввести статистические данные по регионам» представляет собой действия сотрудника по внесению статистических данных, отражающих уровень развития человеческого капитала по регионам.

Бизнес-прецедент «Ранжировать регионы по уровню развития человеческого капитала» представляет собой действия сотрудника по проведению рейтинговой оценки регионов по уровню развития человеческого капитала.

⁴ Михайлов А.В. Объектно ориентированная технология разработки программных систем (UML). – М.: Наука, 2003. – 260 с.

Бизнес-прецедент «Составить отчет» представляет собой действия сотрудника по выводу отчетности в виде диаграмм, демонстрирующих распределение регионов по условиям, результатам и интегральному уровню развития человеческого капитала.

Бизнес-прецедент «Провести факторный анализ динамики развития человеческого капитала региона» представляет собой действия сотрудника по анализу динамики развития человеческого капитала, а также выявлению факторов, оказывающее на нее наиболее существенное влияние.

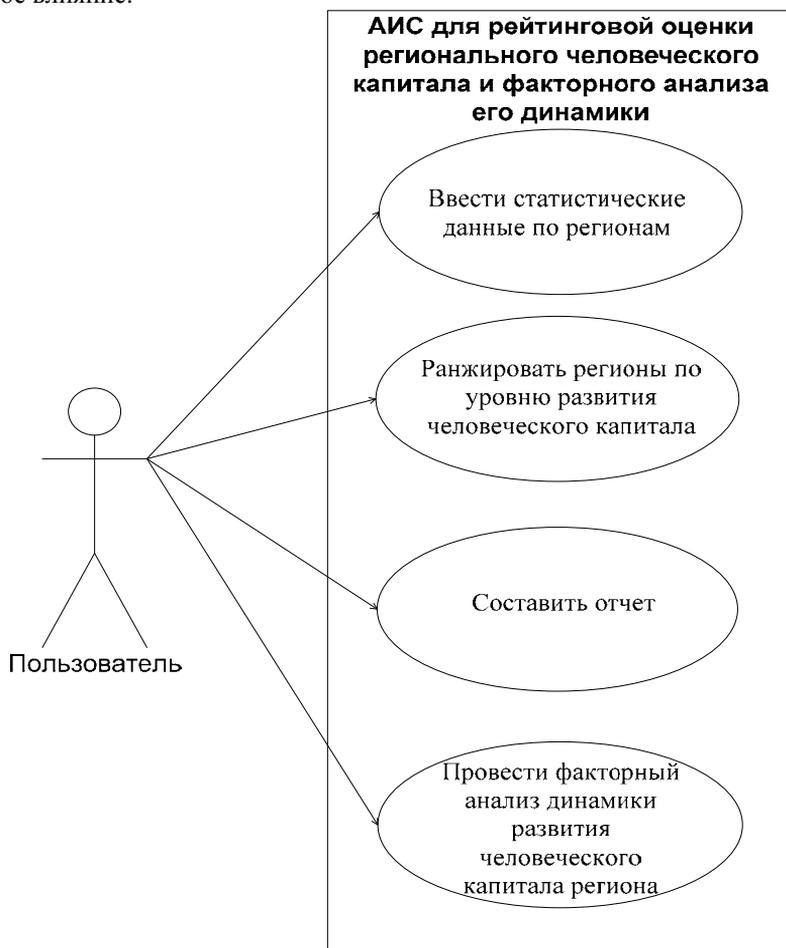


Рис. 2.1. Диаграмма вариантов использования

Диаграммы классов позволяют создавать логическое представление системы, на основе которого получается исходный код описанных классов.

Разрабатываемая информационная система предназначена для автоматизированной статистической оценки уровня и анализа динамики развития человеческого капитала регионов и должна решать следующие задачи:

- ведение статистического учета индикаторов условий и результатов функционирования человеческого капитала регионов;
- добавление новых индикаторов, редактирование и удаление данных;
- ранжирование регионов по выбранным индикаторам человеческого капитала и вывод соответствующих графиков;
- проведение факторного анализа динамики развития человеческого капитала региона и вывод соответствующих графиков.

Программная реализация системы выполнена на языке программирования С# под операционную систему Windows в среде разработки программного обеспечения *Microsoft Visual Studio 2008*. С# – это полнфункциональный объектно ориентированный язык, который содержит все три «столпа» объектно ориентированного программирования: инкапсуляцию, наследование и полиморфизм.

В качестве базы данных выбран *Firebird SQL Server 2.0*, свободно распространяемый *SQL* сервер баз данных. Для доступа к нему из среды NET используется бесплатный вариант библиотеки *IBProvider v.2*. Управление подключением к *OLE DB*-источникам данных осуществляется с помощью класса *OleDbConnection*.

Пользовательский интерфейс разрабатываемой системы был выполнен в виде многооконного приложения (*MDI*) с одним родительским окном и различными дочерними окнами, открываемыми в нем.

При запуске программы становится действующей главная форма системы (рис. 2.2), представляющая собой блок диалога, содержащий ряд вкладок и кнопок, по нажатию на которые показываются нужные формы и вызываются функции, предназначенные для решения различных задач по отслеживанию ситуации в регионах. Для примера были взяты данные по регионам Приволжского федерального округа.

При выборе необходимого действия открывается окно, в которое нужно внести изменения. Одной из основных задач разработанной системы является рейтинговая оценка регионов. При нажатии на кнопку «Ранжирование» появляется меню для выбора параметров, на основе которых будет производиться ранжирование.

Системы для рейтинговой оценки регионов по уровню развития человеческого капитала и факторного анализа его динамики

Фильтр • Ринк. Факт.Ан.

Индексация и распределение	Показатели результатов функционирования человеческого капитала										Индексация						
	Доля занятых на малых предприятиях от занятых в экономике, %	Доля инновационной продукции в объеме фактора производства, %	Доля обучающихся на высшем уровне в структуре занятости населения	Доля занятых в сфере услуг в общей структуре занятости населения	Доля населения с высшим образованием, %	Число патентов заявок на изобретения в расчете на 1000 населения	Валовая произведенность труда на душу населения (руб. на чел.)	Индекс производительности (по сравнению с прошлым годом)	Суммарный оборот розничной торговли, общепита и объема платных услуг с учетом уровня покупательной способности в расчете на душу населения	Доходы консолидированного бюджета, млн. руб. на одного жителя		Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата и прожиточный минимум, %	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников платных образовательных организаций, руб.				
Индексация и распределение	Год	Ринк.	Факт.Ан.	3	2	1	3.8	3.8	14.8	0.24	71854.31	103.1	-20566	0.0197	26.9	4540.6	0.4
Кировская область	2004	Добавить	Редактировать	Удалить	15.7	8.5	11.4	8.5	101.43	0.76	135768.1	101.6	33426	0.0176	20.4	5295.7	1.3
	2005	7.9	18	1	101.43	0.76	135768.1	101.6	33426	0.0176	20.4	5295.7	1.3	17.5	6533.4	1.5	
	2006	7.3	5.7	0.7	118.9	1.27	138574.5	108.9	52305	0.0234	15.9	8111.7	1.6	17.5	6533.4	1.5	
	2007	10.5	2.4	0.6	132.14	1.21	138931.7	109.8	68922	0.0236	14.2	10302	2.02	17.5	6533.4	1.5	
Нижегородская область	2008	9.9	3.5	0.8	128.3	1.35	140567.3	91.8	93740	0.0227	13.5	13457.7	2.3	17.5	6533.4	1.5	
	2004	5.7	0.9	0.7	3.8	0.39	110439.3	112.7	18560	0.0188	24.4	4734.8	0.15	17.5	6533.4	1.5	
	2005	8.7	0.4	0.8	4.6	0.5	111543.9	104	25376	0.0207	22	6163.5	0.2	17.5	6533.4	1.5	
Дальневосточная область	2006	5.9	0.8	1	5.41	0.49	117875.5	108.1	32597	0.0212	19.4	7685.1	0.23	17.5	6533.4	1.5	

Рис. 2.2. Главная форма АИС

Описание возможностей разработанной АИС представлено в Приложении.

Другой основной задачей разработанной системы является факторный анализ динамики развития человеческого капитала региона. При выборе вкладки «факторный анализ» в главном окне программы пользователю нужно указать все индикаторы, влияние которых на развитие человеческого капитала отрицательное (рис. 2.3).

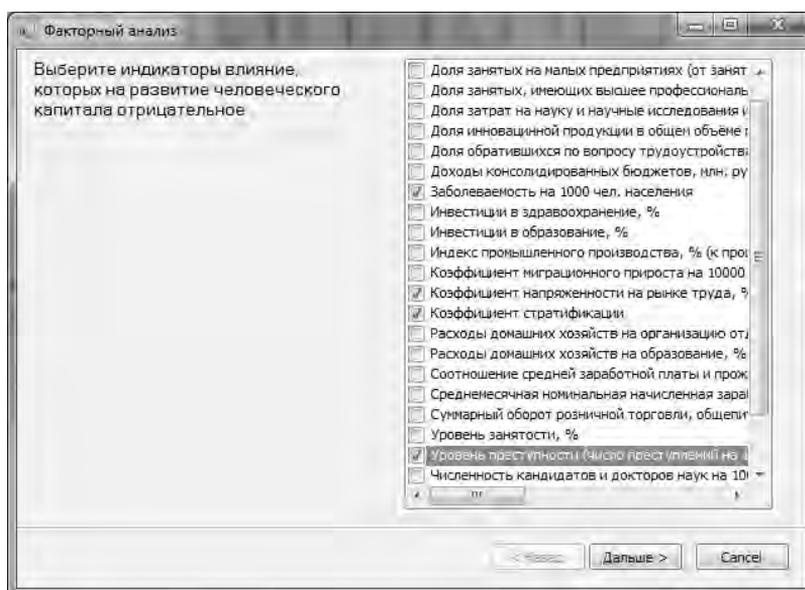


Рис. 2.3. Выбор индикаторов, отрицательно влияющих на развитие человеческого капитала региона

Далее рассчитываются за указанный промежуток времени: индекс развития человеческого капитала; индекс условий функционирования человеческого капитала; индекс результатов функционирования человеческого капитала; групповые индексы. Полученные результаты графически представляются в виде столбчатых диаграмм.

Разработанная система является продуктом, имеющим практическую значимость. Его внедрение на местном уровне позволит руководству региона выявить сильные и слабые стороны региональной социально-экономической политики в области сохранения и развития человеческого капитала, определить имеющиеся резервы и направления ее совершенствования [9]. На федеральном уровне (например,

Министерства регионального развития РФ) осуществлять межрегиональные сопоставления для последующей корректировки бюджета, инвестиционной и кадровой политики.

2.2. Техничко-экономическое обоснование разработки АИС

Целью технико-экономического обоснования разработки АИС является определение организационно-экономических условий ее эффективного функционирования и использования. Эффективность АИС определяется ее качеством и эффективностью внедрения и/или реализации.

Под качеством программного изделия понимается его соответствие установленным требованиям к функциональным характеристикам, стандартам, определяющим документирование и проведение разработки, использованию ресурсов на стадии создания.

Как показало проведенное тестирование, АИС удовлетворяет требованиям к функциональности.

Основными показателями использования ресурсов являются трудоемкость создания АИС, затраты на ее разработку (себестоимость) и договорная цена.

1. Трудоемкость создания АИС

Творческие элементы труда программистов практически не нормируются, они могут быть определены либо на основе экспертных оценок опытных программистов, либо жестко заданными сроками разработки. Более обоснованным является метод оценки трудоемкости и сроков создания программного изделия на основе системы моделей с различной точностью оценки, за единицу нормирования в которых принято число исходных команд (операторов) программного изделия.

Трудоемкость разработки в нашем случае можно рассчитать по формуле:

$$t = t_o + t_u + t_a + t_n + t_{отл} + t_d \quad (2.1)$$

где t_o – затраты на подготовку и описание поставленной задачи, чел./ч; t_u – затраты труда на исследование алгоритма решения задачи, чел./ч; t_a – затраты труда на разработку блок-схемы алгоритма, чел./ч; t_n – затраты труда на программирование по готовой блок-схеме, чел./ч; $t_{отл}$ – затраты труда на отладку программы на ЭВМ, чел./ч; t_d – затраты труда на подготовку документации по АИС, чел./ч.

Составляющие затрат труда определяются через условное число операторов в разрабатываемом ПО, в число которых входят те операторы, которые необходимо написать в процессе работы над программой с учетом возможных уточнений в постановке задачи и в совершенствовании алгоритма.

Условное число операторов в программе:

$$Q = q \cdot c \cdot (1 + p) \quad (2.2),$$

где q – предполагаемое число операторов ($q=800$);

c – коэффициент сложности программы, который характеризует относительную сложность по отношению к так называемой типовой задаче, реализующей стандартные методы решения (находится в диапазоне от 1,25 до 2). Для нашего программного продукта примем $c=1,5$;

p – коэффициент коррекции программы, который определяет в ходе ее разработки увеличение объема работ за счет внесения изменений в алгоритм или программу. Величина p находится в пределах 0,05...0,1, что соответствует внесению 3–5 коррекций, влекущих за собой переработку 5–10% готовой программы ($p=0,07$). Тогда

$$Q = 800 \cdot 1,5 \cdot (1 + 0,07) = 1284.$$

Затраты труда на подготовку и описание поставленной задачи примем: $t_o=20$ чел/ч.

Затраты труда на исследование алгоритма описания задачи определяются с учетом уточнения описания и квалификации программиста по формуле:

$$t_u = \frac{Q \cdot B}{(75..85) \cdot K} \quad (2.3).$$

где B – коэффициент увеличения затрат труда вследствие недостаточности описания задачи, в зависимости от сложности задачи принимается от 1,2 до 1,5, чел./ч ($B=1,3$);

K – коэффициент квалификации программиста, определяемый в зависимости от стажа работы по данной специальности и составляющий: для работающих до двух лет – 0,8; от двух до трех лет – 1,0; от трех до пяти лет – 1,1–1,2; от пяти до семи – 1,3–1,4; свыше семи лет – 1,5–1,6. Примем $K=0,8$. Тогда:

$$Q = 800 \cdot 1,5 \cdot (1 + 0,07) = 1284.$$

Затраты труда на разработку алгоритма решения задачи:

$$t_a = \frac{Q}{(20..25) \cdot K} = \frac{1284}{20 \cdot 0,8} = 80,25 \text{ чел./ч} \quad (2.4)$$

Затраты труда на составление программы по готовой блок-схеме примем равными затратам труда на разработку алгоритма – 80,25 чел/ч.

Затраты труда на отладку созданной АИС на ЭВМ:

$$t_{отл} = \frac{Q}{(4..6) \cdot K} = \frac{1284}{4 \cdot 0,8} = 401,25 \text{ чел./ч} \quad (2.5)$$

Затраты на подготовку документации по АИС:

$$t_{\partial} = t_{\partial p} + t_{\partial o},$$

где $t_{\partial p}$ – трудоемкость подготовки рабочих материалов; $t_{\partial o}$ – трудоемкость редактирования, печати и оформления.

$$t_{\partial p} = \frac{Q}{(15 \dots 20) \cdot K} = \frac{1284}{20 \cdot 0,8} = 80,25 \text{ чел./ч} \quad (2.6)$$

$$t_{\partial o} = 0,75 \cdot t_{\partial p} = 0,75 \cdot 80,25 = 60,19 \text{ чел./ч} \quad (2.7)$$

Общие затраты на подготовку документации по АИС составят 140,44 чел/ч.

Подставив все полученные данные в формулу 2.1, получим следующую трудоемкость разработки:

Подставив все полученные данные в формулу 1, получим следующую трудоемкость разработки:

$$t = 20 + 27,82 + 80,25 + 80,25 + 401,25 + 140,44 = 750 \text{ чел./ч}$$

С учетом уровня языка программирования трудоемкость разработки программы может быть скорректирована следующим образом:

$$T_{кор} = E \cdot k_{кор} \quad (2.8)$$

где $T_{кор}$ – скорректированная трудоемкость; $k_{кор}$ – коэффициент сложности языка программирования (0,7..1)

Выбранный для разработки язык С# относится к алгоритмическим языкам высокого уровня, поэтому $k_{кор} = 0,8$.

С учетом корректировки получим итоговую трудоемкость разработки:

$$T_{кор} = 0,8 \cdot 750 = 600 \text{ чел./ч.}$$

2. Затраты на разработку АИС. Определение договорной цены.

В данном разделе приводится расчет затрат на проектирование разрабатываемой АИС и определяется ее договорная цена.

Затраты на разработку АИС определим по формуле:

$$З_{р.ло} = З_p + З_{\partial} + З_c + З_n + P_{экспл} \quad (2.9).$$

$З_p$ – зарплата труда разработчика, руб.; $З_{\partial}$ – дополнительная зарплата, руб.;

$З_c$ – отчисления на социальные нужды, руб.; $З_n$ – накладные расходы, руб.;

$P_{экспл}$ – эксплуатационные расходы, руб.

Оплата труда разработчика – 20 800 руб. в месяц. Будем считать, что в месяце 26 рабочих дней. Соответственно, оплата труда разработ-

чика за каждый рабочий день – 800 руб. В общей сложности разработка АИС велась в течение 75 рабочих дней. Таким образом, общая заработная плата за 75 дней разработки составит $Z_p = 60\,000$ руб.

Дополнительная заработная плата определяется с учетом коэффициента $K_\delta (0,08..0,12)$, отражающего сложность и трудоемкость решаемой задачи:

$$Z_\delta = K_\delta \cdot Z_p \quad (2.10)$$

Примем $K_\delta = 0,1$, тогда дополнительная зарплата составит 6000 руб.

Отчисления на социальные нужды (Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и др.) определяются исходя из ставки 26%.

Учитывая ранее полученные значения заработной платы разработчика и дополнительной заработной платы, отчисления на социальные нужды составляют:

$$Z_c = (60\,000 + 6000) \cdot 0,26 = 17\,179 \text{ руб.}$$

Накладные расходы определяются следующим образом:

$$Z_n = \frac{Z_p \cdot P}{100} \quad (2.11),$$

где P – процент накладных расходов организации, в которой разрабатывается АИС.

Исходя из того, что $P = 35\%$, получим накладные расходы в размере

$$Z_n = \frac{60\,000 \cdot 35}{100} = 21\,000 \text{ руб.}$$

Расчет стоимости одного часа эксплуатации ЭВМ производится по формуле:

$$P_{\text{экспл}} = \frac{C_\varepsilon + C_o + A + C_p}{\Phi} \quad (2.12),$$

где C_ε – стоимость электроэнергии, потребляемой компьютером, руб.; C_o – расходы на обслуживание одного компьютера, руб.; A – амортизационные отчисления, руб.; C_p – расходы на текущий ремонт, руб.; Φ – полезный фонд времени работы ЭВМ, ч.

Полезный фонд времени работы компьютера при работе по 8 часов в течение пяти дней в неделю за 75 дней составит $\Phi = 600$ ч.

Стоимость потребляемой электроэнергии рассчитывается по формуле:

$$C_\varepsilon = M_n \cdot \Phi \cdot \Pi_\varepsilon \quad (2.13),$$

где M_n – потребляемая мощность ЭВМ, кВт; $C_э$ – цена 1 кВт·ч электроэнергии, руб.

Согласно текущей тарифной ставке 1 кВт·ч электроэнергии стоит в среднем 4,56 руб. Потребляемая мощность компьютера 0,25 кВт. Затраты на электроэнергию составят:

$$C_э = 0,25 \cdot 600 \cdot 4,56 = 684 \text{ руб.}$$

Расходы на обслуживание компьютера за год определяются по формуле:

$$C_o = \frac{3П_o \cdot 12}{n} \quad (2.14),$$

где $3П_o$ – заработная плата персонала, обслуживающего компьютеры, руб.; n – число обслуживаемых компьютеров

Инженер-лаборант получает 8000 руб. в месяц за обслуживание 10 персональных компьютеров. Таким образом, затраты на обслуживание ЭВМ составят 9600 руб.

Амортизационные отчисления определяются по формуле:

$$A = \frac{H_a \cdot C}{100\%} \quad (2.15),$$

где H_a – норма амортизации ускоренная (50%); C – балансовая стоимость компьютера, руб.

Для используемого компьютера балансовая стоимость составляет 24 000 руб. Таким образом, амортизационные отчисления составят $A = 0,5 \cdot 24\ 000 = 12\ 000$ руб.

Расходы на текущий ремонт определяются как 5% от балансовой стоимости компьютера. Следовательно, $C_p = 0,05 \cdot 24\ 000 = 1\ 200$ руб.

Подставляя найденные значения в формулу (2.12) получаем, что стоимость одного часа эксплуатации ЭВМ равна:

$$P_{\text{экспл}} = \frac{684 + 9600 + 12\ 000 + 1200}{600} = 39,14 \text{ руб.}$$

На разработку АИС было затрачено 75 дней. Учитывая, что в день компьютер работает в течение 8 часов, получаем, что эксплуатационные расходы составят:

$$P_{\text{экспл}} = 75 \cdot 8 \cdot 39,14 = 23\ 484 \text{ руб.}$$

Согласно формуле (2.9) затраты на разработку программного обеспечения составят:

$$З_{\text{р.по}} = 60\ 000 + 6\ 000 + 17\ 179 + 21\ 000 + 23\ 484 = 127\ 663 \text{ руб.}$$

Цена разработанной программы определяется по формуле:

$$Ц = 3_{p.no} \cdot (1 + P) \quad (2.16)$$

где P – норматив рентабельности, позволяющий обеспечить прибыль разработчику АИС. Если положить $P=20\%$, то цена разрабатываемой АИС $Ц = 127\ 663 \cdot 1,2 = 153\ 195,6$ руб.

Таким образом, цена разработанной АИС составляет 153 195,6 руб. при норме рентабельности 20%. Себестоимость программы – 127 663 руб.

Определим нижний предел цены ($Ц_{НП}$) с учетом желаемой рентабельности (P), объемом тиражирования (N) и ставкой НДС (H) по формуле:

$$Ц_{НП} = \frac{3_{p.no} \cdot (1 + P)}{N} \cdot (1 + H), \quad (2.17)$$

Так как чаще всего НДС составляет 18%, а за желаемый объем тиражирования за первый год – 10 шт., то:

$$Ц_{НП} = \frac{153\ 195,6 \cdot (1 + 0,2)}{10} \cdot (1 + 0,18) = 21\ 692,5 \text{ руб.}$$

Договорная цена устанавливается с учетом дополнительной прибыли, которая принимается в процентах к $Ц_{НП}$ (не может быть ниже ставки банковского процента – в среднем 15%).

$$Ц_{дог} = 21\ 692,5 \cdot 1,15 = 24\ 946,4 \text{ руб.}$$

Окончательную цену разрабатываемой АИС примем на уровне 25 000 руб.

3. Эффективность реализации и внедрения АИС.

Разработка, реализация и внедрение АИС может рассматриваться как инвестиционный проект. Определим его эффективность, исходя из цены в 25000 руб. и затрат на разработку 127 663 руб.

Предварительно следует установить горизонт расчетов. Его можно принять равным сроку морального устаревания АИС, равного

$$T = \frac{1}{Y_p} = \frac{1}{0,33} = 3,06,$$

где Y_p – коэффициент, учитывающий время годового устаревания: 0,3–0,4.

Временной горизонт расчетов (T) возьмем равным трем годам. Теперь спрогнозируем возможный объем продаж в течение этого срока. Предположим, что в первый год объем продаж составит 10 штук, во второй год – 20, в третий – 15. Кроме того, примем, что НДС составляет 18%, налог на прибыль – 20%, стоимость доработки в конкретных условиях – 20% от цены АИС.

Сначала рассчитаем реальные денежные потоки по формуле:

$$D_t = \Pi_t - \Pi_t \cdot 0,2 \quad (2.18)$$

где D_t – денежный поток на t -м шаге расчета, руб.; Π_t – прибыль от реализации на t -м шаге расчета, руб.; 0,2 – налог на прибыль.

Прибыль от реализации определяется по формуле:

$$\Pi_t = B_t - C_t - Z_{\text{фикс}}, \quad (2.19)$$

где B_t – выручка от реализации без НДС на t -м шаге расчета, руб.; C_t – себестоимость на t -м шаге расчета, руб.; $Z_{\text{фикс}}$ – фиксированные затраты на выпуск продукции. Данные затраты в нашем случае будут представлять собой накладные расходы, которые согласно предыдущим расчетам составили 21 000 руб.

Выручка от реализации (доход) вычисляется по формуле:

$$B_t = C \cdot N_t \quad (2.20),$$

где C – цена изделия, руб.; N_t – объем продаж на t -м шаге расчета, шт.

Себестоимость вычисляется по формуле:

$$C_t = Z_{\text{дор}} + Z_{\text{ндс}} \quad (2.21),$$

где $Z_{\text{дор}}$ – расходы на доработку на t -м шаге расчета; $Z_{\text{ндс}}$ – расходы с учетом НДС на t -м шаге расчета.

Так как стоимость доработки составляет 20% от выручки, то расходы на доработку определяются следующим образом:

$$Z_{\text{дор}} = B_t \cdot 0,20 \quad (2.22).$$

Выполним расчеты и сведем результаты в таблицу 2.1.

Таблица 2.1

План денежных потоков

Показатели	0-й год, руб.	1-й год, руб.	2-й год, руб.	3-й год, руб.
Выручка от реализации (B_t)		250 000	500 000	375 000
Расходы на разработку НДС (18%)	127 663	45 000	90 000	67 500
Расходы на доработку ($Z_{\text{дор}}$)		50 000	100 000	75 000
Прибыль от реализации (Π_t)		134 000	289 000	21 1500
Денежные потоки (D_t)	-127 663	107 200	231 200	169 200

Вычисление ставки дисконтирования проведем по формуле:

$$r = R_f + R_p, \quad (2.23).$$

где R_f – безрисковая ставка доходности инвестиционного проекта, в качестве которой обычно принимают ставку по депозитам (15%);

R_p – премия организации за риск внедрения АИС (1–10%) и уровень инфляции (примем 10%).

Тогда $r=15+5+10=30\%$.

Вычислим коэффициент дисконтирования D за каждый год:

$$D = \frac{1}{(1+r)^i}, \text{ где } i=1..T \quad (2.24).$$

Далее определим текущую дисконтированную стоимость или приведенный доход (PV), затем нарастающим итогом вычислим чистую дисконтированную стоимость (NPV) и занесем результаты в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Вычисление чистой дисконтированной стоимости

Год	D при $r=30\%$	D_t	PV	Сальдо денежного потока
0	1	-127663	-127663	-127663
1	0,769	107200	82436,8	-45226,2
2	0,592	231200	136870,4	91644,2
3	0,455	169200	77014,1	168658,3
			296321,3	$NPV=168658,3$

Определим срок окупаемости инвестиций (PP) с учетом дисконтирования потоков:

$$PP = 1 + \frac{45\,226,2}{(45\,226,2 + 91\,644,2)} = 1,33 \text{ года}.$$

Индекс доходности равен:

$$IP = \frac{NPV}{3_{p.no}} = \frac{168\,658,3}{127\,663} = 1,321.$$

Так как $IP > 1$, то проект разработки АИС является эффективным. Для оценки рентабельности проекта, применим следующую формулу:

$$R = \frac{PV}{T \cdot 3_{p.no}} \cdot 100\%, \quad (2.25),$$

где R – рентабельность проекта, PV – доход за три года с учетом дисконтирования; T – время реализации проекта.

Воспользуемся расчетами таблицы 2.2:

$$R = \frac{296\,361,3}{3 \cdot 127\,663} \cdot 100\% = 77\% .$$

Высокий коэффициент рентабельности говорит о том, что разработка АИС является экономически обоснованным проектом.

Заключение

От состояния и качества функционирования человеческого капитала зависят переход экономики региона на инновационный путь развития, эффективность производства, объем собственных средств регионального бюджета и, следовательно, социально-экономическая ситуация в целом. В этой связи необходима разработка региональных правительственных программ по формированию и развитию человеческого капитала, в основе которых лежат оценочные подходы и методики, характеризующие его качество. При этом необходимо отслеживать динамику уровня развития человеческого капитала и выявлять факторы, оказывающие существенное воздействие на его изменение.

В работе был предложен подход к оценке уровня развития человеческого регионального капитала на основе разработанной системы индикаторов (показателей статистики), характеризующих его состояние и результаты функционирования. Дан алгоритм ранжирования регионов по интегральному показателю уровня развития человеческого капитала на основе статистики качеств и энтропии составляющих его индикаторов. Приведена методика факторного анализа динамики развития человеческого капитала региона на основе индексного метода. Разработан прототип автоматизированной информационной системы, в которой реализованы алгоритм ранжирования и методика факторного анализа динамики и дано технико-экономическое обоснование его разработки как инвестиционного проекта. Методические подходы апробированы на примере регионов ПФО.

Практическая значимость работы заключена в возможности использования органами власти разработанной автоматизированной системы для межрегиональных сопоставлений по созданным в регионе социально-экономическим условиям функционирования человеческих ресурсов, с одной стороны, и по полученным результатам их функционирования, направленным на обеспечение развития экономики региона, с другой. Кроме того, разработанная методика факторного анализа динамики развития человеческого капитала может стать инструментом

для анализа эффективности внедрения региональных социально-экономических программ и целенаправленного управления формированием качественного человеческого капитала.

Библиографический список

1. Васильев В.И., Красильников В.В., Плаксий С.И., Тягунова Т.Н. Статистический анализ многомерных объектов произвольной природы. – М.: Издательство «ИКАР», 2004. – 382 с.
2. Борисова В.Е., Калабин А.Л. Учет влияния разнородных факторов в индексном анализе // Вопросы статистики. – 2003. – № 11. – С. 75–78.
3. Михайлов А.В. Объектно-ориентированная технология разработки программных систем (UML). – М.: Наука, 2003. – 260 с..
4. Сайт Росстата: <http://www.gks.ru>

Контактная информация

440052, г. Пенза, ФБГОУ ВПО Всероссийский заочный
финансово-экономический институт (филиал в г. Пензе)
Тел.: (8412) 35-37-10

Contact links

440052, Penza's branch of the All-Russian distance
institute of finance and economics
Tel. (8412) 35-37-10

НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ СЕЛЬСКИХ ЖИТЕЛЕЙ В ЛПХ

AREAS OF REGULATION OF EMPLOYMENT IN RURAL RESIDENTS IN PRIVATE FARMS

Е.С. ЕГОРОВА,

*студент Ульяновской государственной сельскохозяйственной
академии им. П.А. Столыпина (г. Ульяновск)*

E.S. EGOROVA,

student of the Ulyanovsk State Agricultural Academy (Ulyanovsk)

Аннотация

В работе раскрыта сущность занятости сельских жителей в ЛПХ, дан детальный анализ занятости сельских жителей в ЛПХ в Озерском сельском поселении, предложены направления регулирования и поддержки сельских жителей – владельцев ЛПХ.

Abstract

The paper disclosed the nature of employment of rural residents in private farms, a detailed analysis of employment of rural residents in private sector in the rural settlement of Ozersky, suggests the direction of regulation and support for rural residents, owners of private farms.

Ключевые слова

1. Занятость
2. Занятость сельских жителей
3. Личные подсобные хозяйства
4. Государственное регулирование
5. Направления регулирования занятости сельских жителей
6. Поддержка сельских жителей

Keywords

1. Employment
2. Employment of rural residents
3. Private land owners
4. Government regulation

5. The direction of regulation of employment of rural residents
6. Support for rural residents

Современные личные подсобные хозяйства претерпевают трансформационные процессы, затрагивая глубинные основы жизнедеятельности сельского населения, поэтому их следует рассматривать не только как чисто экономический феномен, но и как социальное явление, которое представляет собой органическую часть общества в целом и которую нужно рассматривать в сочетании с другими составляющими: политикой, правом, социальными факторами и культурной средой. Они влияют на протекание большинства обычных нормальных экономических явлений и процессов: формирование и распределение доходов, торговли, инвестирования и экономического роста в целом, поэтому совершенно очевидно необходимость их анализа.

Ранее под ЛПХ понималась особая форма хозяйственно-трудовой деятельности граждан по производству сельхозпродукции с использованием предоставленного в пользование земельного участка, основанная на личном труде сельской семьи и являющаяся дополнительной для трудоспособных граждан по отношению к основной работе, осуществляемой в свободное от работы время, т.е. сельский житель работал в колхозе или совхозе, где получал гарантированную заработную плату, помимо этого у него был приусадебный участок, на котором он в свободное от работы время выращивал овощи, держал скот и птицу. В настоящее время понятие ЛПХ существенно изменилось. С началом реформ ЛПХ для многих сельских жителей стало одним из основных источников дохода, превращаясь одновременно едва ли не в основной вид трудовой деятельности и фактически не в личное «подсобное», а в личное «основное» хозяйство. В этом заключается главное отличие ЛПХ, существовавших ранее, от ЛПХ, работающих сегодня.

Сельские жители стали вполне адекватно оценивать свои возможности в улучшении материального положения, они понимают, что в ближайшее время не ожидается подъема сельского хозяйства и создания новых рабочих мест, повышения заработной платы, и выбирают для себя довольно трудоемкую, но зато реальную стратегию увеличения доходов, в частности, расширение ЛПХ.

ЛПХ долгое время существовали в тесной взаимосвязи с коллективным производством, которое служило вектором развития от простого к сложному, от натурального и низкопроизводительного типа хозяйствования к индустриальному и высокотоварному. Эти два вида хозяйствования находились в глубоком взаимодействии и дополняли друг друга, недостатки одного компенсировались преимуществами

другого. Подсобное хозяйство представляет собой чрезвычайно трудоемкий, времязатратный вид производства. Использование сельскохозяйственных машин, удобрений здесь ограничено, так что в качестве ведущего производительного фактора выступает труд. Поэтому и эффективность их использования объясняется тем, что в своем хозяйстве владелец работает с большей самоотдачей, заинтересованностью, особой прилежностью, т.е. на «себя».

Проведенная в 2006 году Всероссийская сельскохозяйственная перепись документально зафиксировала, что ЛПХ – одна из самых распространенных форм экономической активности населения, проживающего в сельской местности. Всего в России насчитывается 17,9 млн ЛПХ, из них 15,8 млн на селе, наиболее крупные сосредоточены в сельских поселениях [7].

Анализ состояния ЛПХ Ульяновской области показал, что в индивидуальном секторе в последние годы наблюдается тенденция снижения поголовья скота и посевных площадей.

В динамике лет произошло уменьшение поголовья: КРС – на 8,7%, в т.ч. коров – на 25,82 – 1,2%, поголовье свиней увеличилось на 7,3%, овец и коз – на 0,4%. Это связано в основном с недостаточным развитием кормовой базы даже при увеличении площадей под кормовыми культурами, высокими ценами на корма и с низкими закупочными ценами на реализуемую продукцию.

Таблица 1

**Поголовье скота, содержащегося в ЛПХ граждан
Ульяновской области [3]**

Виды животных	Годы						2008 г. к 2004 г., %
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
КРС, тыс. гол., в том числе	90,8	78,5	84,8	86,2	81,5	82,9	91,3
коровы,	53,4	46,5	46,6	45,9	42,1	39,6	74,2
свиньи,	61,9	52,0	64,9	69,3	66,3	66,4	107,3
овцы и козы	48,9	42,1	47,2	45,6	48,3	49,1	100,4

Засеянные площади в ЛПХ за анализируемые годы снижаются почти на 15%, кроме площадей под кормовыми культурами. Практически вся посевная площадь в ЛПХ населения Ульяновской области занята

под картофелем и овощами, теми культурами, которые пользуются спросом у покупателей и которые можно возделывать в личном секторе вручную.

Таблица 2

Площади посева под культурами в ЛПХ Ульяновской области [3]

Виды культур, тыс. га	Годы					2008 г. к 2004 г., %
	2004	2005	2006	2007	2008	
Вся посевная площадь,	43,5	43,5	43,5	43,5	37,7	86,7
в т.ч.:						
технические культуры,	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	100,0
картофель,	34,9	34,9	34,9	34,9	29,9	85,7
овощи,	8,0	8,0	8,0	8,0	6,8	85,0
кормовые культуры	0,4	0,4	0,4	0,4	0,8	200,0

Для более детального обследования ЛПХ было выбрано Озерское сельское поселение Чердаклинского района Ульяновской области.

В данном поселении проживает 3000 человек, из них экономически-активными являются 1800 человек, 1200 – пенсионеры и дети дошкольного и школьного возраста. В данное поселение входят 4 населенных пункта. Только в одном из них имеются два КФХ, на которых трудятся около 200 работников (из них основных – 172 человека). В данном поселении есть госпиталь для ветеранов Великой Отечественной войны со штатом работающих около 60 человек; фельдшерско-акушерские пункты в каждом селе, всего работающих 10 человек; детский сад со штатом около 10 человек; средняя общеобразовательная школа со штатом 55 человек. Частные предприниматели поселения в основном занимаются торговым бизнесом, также сельские жители занимаются трудовой деятельностью «на стороне» на предприятиях Ульяновска и Димитровграда, р.п. Чердаклы. Работники аграрного производства составляют 17% от общего числа экономически активного населения, работники образования – 5%, медицинские работники – 6%, безработные – 3%, прочие – 31% (работники торговли, предприниматели и работающие «на стороне»). В Озерском сельском поселении зарегистрировано 513 единиц ЛПХ. В них содержатся 12% КРС района, в т. ч. около 10% коров, 8% свиней, 13% овец и коз, 9% птицы и 6% лошадей.

Среди работников коллективного сельскохозяйственного производства содержанием животных в ЛПХ занимаются 85% работающих, имеют в ЛПХ животных 27% работников образования и 44% работников здравоохранения. В прочих группах процент содержания в личном подворье животных очень низок – всего 1%. Работа предпринимателя подразумевает достойную заработную плату, а у работающих «на стороне» не остается свободного времени и сил на ведение этого трудоемкого и тяжелого физического производства.

В Озерском сельском поселении был проведен выборочный экспертный опрос владельцев ЛПХ и рассчитана доходность этих хозяйств. В качестве экспертов выступали владельцы 52 подворий этого поселения. Обработанные данные, полученные в ходе опроса, представлены в табл. 3.

Для анализа рассмотрены две модели занятости сельской семьи: сельскохозяйственная, где все ее члены являются работниками аграрного производства и не сельскохозяйственная семья, члены которой трудятся в других сферах экономики.

Доля затрат труда в ЛПХ в сельскохозяйственной семье составляет пятую часть общих затрат труда в официальном секторе экономики, в не сельскохозяйственной – третью.

Таблица 3

**Затраты труда в ЛПХ и их доходность сельских жителей
Озерского сельского поселения**

Показатели	Модель 1 с.-х. семья	Модель 2 нес.-х. семья
Занятость одной семьи в ЛПХ, часов в год	782,8	985,5
Результативный признак (Y)		
Факторные признаки (x)		
1. Валовая продукция, тыс. руб.	1518,6	3291,8
2. Посевная площадь на одну семью, сотки	16,3	21,7
3. поголовье скота на одну семью, усл. г.	1,6	2,1
4. Труд условных работников, человек	2,1	1,9
5. Доля затрат труда в ЛПХ, в % от затрат в официальном секторе экономики	21,1	35,5
6. Доля дохода семьи от ЛПХ к доходу в официальном секторе экономики, %	34,2	26,3
7. Приходится валовой продукции на один час затрат труда в ЛПХ, руб.	121,25	111,34

Показатели	Модель 1 с.-х. семья	Модель 2 нес.-х. семья
8. Приходится дохода на один час затрат труда в ЛПХ, рублей	44,17	34,63
9. Приходится дохода на один час в общественном секторе, руб.	31,38	43,91
10. Доля дохода ЛПХ в валовой продукции, %	36,4	31,1
11. Среднемесячный доход от ЛПХ на одного работающего в нем, руб.	1442,79	1593,71

Это доказывает, что занятость в ЛПХ для жителей данного поселения является дополнительной. Объяснением, почему доля затрат труда модели 1 ниже, может служить напряженная и продолжительная занятость работников сельскохозяйственного производства (в частности, растениеводов в весенне-летний период).

Роль доходов от занятости в ЛПХ в совокупном доходе сельских жителей значительна, она компенсирует низкую заработную плату в сельском хозяйстве: 1/4 для семей модели 2 и 1/3 для семей модели 1.

Производительность труда в ЛПХ выше в сельскохозяйственной семье, где за один час труда производится продукции в размере 121,25 рубля, ниже в несельскохозяйственной, где на один час затрат труда приходится валовой продукции в размере 111,34 рубля. Соответственно, доходность от ведения личного хозяйства семей модели 1 выше, чем семей модели 2.

Доля дохода от произведенной продукции в подворье невелика – на уровне 30% (в с.-х. семье – 34,2%, в нес.-х. семье – 26,3%). Это доказывает, что производство продукции в ЛПХ является высоко затратным. Доходность одного часа труда в ЛПХ в сельскохозяйственной семье в 1,4 раза больше, чем в общественном секторе. В несельскохозяйственной семье, наоборот, доход на один час затрат труда выше в общественном секторе экономики, чем в ЛПХ в 1,3 раза. Эта закономерность очевидна, так как заработная плата в аграрном производстве и по сей день ниже, чем в других отраслях экономики, что подталкивает работников коллективного сектора эффективно трудиться в личных подворьях. Разрыв в пользу сельскохозяйственной семьи складывается также и за счет ее пользования ресурсами сельхозпредприятий.

Среднемесячный доход ЛПХ на одного работающего в среднем в сельскохозяйственной семье в 2,5 раза ниже прожиточного минимума и в 3,1 раза ниже среднемесячной заработной платы работника агропроизводства в области на момент исследования, в несельскохозяйственной семье – в 2,3 и 2,8 раза.

Учитывая то обстоятельство, что в каждой семье имеются дети или другие неработающие члены, то сумма этого дохода станет еще меньше. Исключение составляют 7% неаграрных семей, в которых среднемесячный доход на одного работающего выше величины прожиточного минимума. Эти семьи являются высокотоварными производителями выращенной продукции.

Анализ табл. 3 позволяет сделать вывод о том, что роль доходов от ведения ЛПХ в целом незначительна для владельцев, имеющих доход в других сферах занятости. Это служит доказательством, что, имея личные подворья, занятость в них для жителей Озерского поселения является дополнительной, которая обеспечивает им также дополнительный источник дохода.

Для выявления зависимости ряда факторов на занятость в ЛПХ также был проведен корреляционно-регрессионный анализ, который показал, что для модели 1 самым значимым показателем является доля затрат труда семьи в ЛПХ в совокупном доходе. При увеличении доли затрат труда сельскохозяйственной семьи в ЛПХ по отношению к затратам в общественном секторе на 1% занятость в ЛПХ в этих семьях возрастет на 25,5 часов в год. На 2-м месте по значимости – доля доходов семьи от ЛПХ в совокупном доходе. Увеличение доли доходов этой модели семьи в ЛПХ на 1% повлечет и увеличение занятости в подсобном хозяйстве на 12,9 часов в год. Менее значимый показатель – производство валовой продукции, при увеличении ее на 1 тыс. руб. занятость в ЛПХ станет больше на 3,2 часа в год.

В несельскохозяйственной семье наиболее существенное влияние на занятость в ЛПХ оказывают такие показатели, как производство валовой продукции (при увеличении ее на 1 тыс. руб. занятость в подсобном хозяйстве увеличится на 10,6 часа в год) и доля затрат труда в ЛПХ по отношению к доле затрат в общественном секторе – рост второго показателя на 1% повышает занятость в ЛПХ на 6,2 часа в год. Снижение поголовья животных в подворье на одну условную голову послужит сокращению занятости в ЛПХ на 144,1 часа в год, что повлечет за собой меньшее производство валовой продукции, уменьшение которой на 1 тыс. руб. снизит занятость в личном подворье на 7,3 часа в год.

Результаты корреляционно-регрессионного анализа подтвердили вывод о том, что производство продукции в ЛПХ для сельских семей в исследуемом поселении является дополнительной занятостью. Она зависит от многих факторов и возможностей семьи и нацелена на повышение ее доходности, а также для обеспечения ее продуктами питания.

Уровень развития ЛПХ на каждой конкретной территории (в поселении) зависит, прежде всего, от ситуации на конкретном сельскохо-

зяйственном предприятии, от состояния его производственных фондов, уровня оплаты труда и доли заработной платы, выплачиваемой натуроплатой. При крепком коллективном предприятии производство в рамках ЛПХ ориентировано на обеспечение личного потребления семьи, и на сторону продаются только излишки произведенной продукции. Роль ЛПХ усиливается со стагнацией сельскохозяйственных предприятий: при низких заработных платах на предприятиях реализация продукции с личных подворий становится серьезным источником доходов сельского населения, люди вынуждены выживать своим ЛПХ, ориентируя производство произведенной продукции на ее сбыт. При полном развале коллективного сельскохозяйственного предприятия исчезают важные условия для развития самих ЛПХ, прежде всего производства животноводческой продукции, и поголовье скота в ЛПХ стремительно сокращается. Упраздня животноводство, сельхозпредприятия, соответственно, изменяют свою структуру посевов в растениеводстве, в результате чего становится проблемой обеспечение кормовой базой ЛПХ, их ветеринарное обслуживание, обеспечение качественным молодняком.

Всю совокупность ЛПХ в исследуемом поселении (всего 472 хозяйства) можно разделить на три группы:

1) высокотоварные ЛПХ, для владельцев которых хозяйство является *основным* источником денежного дохода. Эти хозяйства по существу ничем не отличаются от семейных фермерских хозяйств. Целевые установки, нормы и правила хозяйственного поведения в них диктуются в значительной мере рынком и конъюнктурными изменениями. В исследуемом поселении их 33 единицы, они составляют около 7% всей совокупности;

2) более многочисленная группа – 340 единиц, что составляет 72% от общего числа личных подворий, – это средние, полутоварные хозяйства, для владельцев которых их ведение наряду с продовольственным обеспечением семьи является *дополнительным* источником доходов. Такой тип семейного хозяйства условно можно назвать смешанным, находящимся в переходном состоянии между натуральным хозяйством и товарным;

3) ЛПХ натурального типа, их 99 единиц, что составляет 21% из общего числа, владельцы которых ведут хозяйство исключительно в *целях собственного продовольственного обеспечения*. Некоторые современные ученые-экономисты называют их «архаичным семейным хозяйством», которое имеет ориентацию на прошлое – оно ведется на базе накопленного предыдущими поколениями опыта, традиционных

технологий и средств производства. В основе их устойчивости традиционных форм и способов хозяйствования лежит принцип выживания.

Разделить товарное и натуральное производство в ЛПХ непросто. Товарность производства в хозяйствах населения – это доля продаж от объема произведенной продукции. Это соотношение является приблизительным, потому что расчет складывается из анализа самооценки самих респондентов. Кроме того, мы не знаем, какая доля в этой товарности приходится на случайные продажи излишков продукции, а какая представляет собой целенаправленное производство продукции для продажи.

Соотношения этих групп могут меняться. Это зависит от многих факторов, прежде всего от уровня доходов сельских жителей вне подворья. Уровень товарности личного хозяйства может обеспечиваться за счет недопотребления сельским населением высокоценных продуктов питания в момент нехватки денежной наличности для удовлетворения более насущных потребностей семьи, а также от режима государственной поддержки налогообложения. Решение о льготном налогообложении и кредитовании раскрепостит крестьянскую инициативу, легализует предпринимательскую деятельность личных подворий, будет содействовать росту занятости и домохозяйств сельского населения.

Чтобы регулировать сложившиеся отношения, сегодня необходимо вмешательство со стороны государства, которое должно подойти к решению проблем в данном секторе обдуманно и грамотно во избежание свертывания этого вида занятости.

Поэтому важным шагом в направлении регулирования занятости сельских жителей в ЛПХ должно стать оказание конкретной помощи владельцам ЛПХ со стороны государства.

Со стороны государства среди основных направлений и мер регулирования занятости сельского населения в ЛПХ на рынке труда должны стать:

- формирование эффективной инфраструктуры,
- помощь в реализации сельхозпродукции посредством создания предприятий по ее переработке и гарантированному сбыту,
- сервисное обслуживание хозяйств,
- снабжение кормами по льготной цене,
- зоотехническое и ветеринарное обслуживание,
- дальнейшее развитие кредитно-финансового обеспечения ЛПХ с развитой сетью кредитных учреждений в сельских территориях,
- упрощение порядка оформления и выдачи кредитов,
- помощь в приобретении необходимой техники по лизингу или по беспроцентному сельскохозяйственному кредиту.

При обдуманной и правильной организации и помощи со стороны местной, районной, областной администрации и государства в целом этот сектор экономики не окажется неформальным, нелегальным, он будет развиваться *как самостоятельный рыночный сегмент экономики*. Эта сфера деятельности сельских жителей должна быть легальной, и владельцы личных подворий не должны скрывать свои доходы по той причине, что государство в ближайшем будущем окажется стабильным помощником им в этом трудном, очень нужном и важном деле не только для них самих, но и для всех жителей нашей страны.

Предлагаем в работе создание контрактно-коммерческой сети малых ферм в ЛПХ по производству молока и мяса и их обслуживанию на территории сельскохозяйственного предприятия при участии владельцев полутоварных ЛПХ, которых в поселении представлено большинство – 340 единиц.

Предложенная модель поможет владельцам ЛПХ получить возможность быть конкурентоспособными на рынке сельскохозяйственной продукции, а у государства появится еще один профессиональный партнер, с которым можно будет эффективно решать стратегические задачи аграрного сектора.

Организационную основу механизма взаимосвязи ЛПХ с сельскохозяйственными предприятиями составляет договор на производство и реализацию продукции ЛПХ по ценам договоренности в обмен на предоставление необходимых условий производства в виде обеспечения кормами, молодняком скота и другими необходимыми услугами, а также условиями реализации продукции.

Именно договорная основа позволяет сельхозпредприятию создавать условия и воздействовать на развитие ЛПХ, выполнение ими своих обязательств на взаимовыгодных началах.

Конкретные условия договора о производстве и реализации продукции ЛПХ во многом зависят от экономического положения сельхозпредприятия и его возможностей оказания услуг ЛПХ за счет собственных средств или кредита государства: объемов и себестоимости производства зерна и других кормовых культур, состояния отрасли животноводства и его возможностей по воспроизводству молодняка скота, финансового положения сельхозпредприятия. Все это влияет на объемы предоставляемых услуг ЛПХ и уровень льгот, который при этом может себе позволить сельхозпредприятие. Предоставление услуг ЛПХ может быть на уровне себестоимости, в счет оплаты труда или в качестве кредита под производимую продукцию и т.д. Важно соблюдение интересов договорившихся сторон. Все эти условия должны

стать составной частью договора, и поэтому, прежде чем заключать его, должна быть проведена соответствующая работа по изучению возможностей предприятия в оказании необходимых услуг (молодняка скота, зернофуража и т.д.) как лимитирующих производство ЛПХ. Закупаемая у населения продукция будет оцениваться по договорным ценам на момент заключения договоров. Договорные обязательства могут пересматриваться ежегодно в связи с нестабильной инфляционной ситуацией в экономике страны. Такой договор будет являться гарантией сбыта излишков произведенной продукции на приемлемых для обеих сторон условиях.

Условия договора можно сделать более привлекательными как для личного, так и для общественного хозяйства. Важно это соотношение определить изначально и закрепить его в положении об условиях договора в каждом хозяйстве, исходя из его конкретных условий и возможностей предприятия. Организация расчетов за продукцию будет осуществляться через кассу сельскохозяйственного предприятия.

Экономическую основу данного механизма будет составлять ценовой механизм реализации интересов субъектов интеграции через цену на продукцию ЛПХ и ресурсы (корма, ветеринарные услуги, транспортные услуги и др.).

Для нормальных партнерских отношений сельхозпредприятию нужно знать потребности владельцев ЛПХ в услугах, которые можно изучить благодаря заведенной карточке на сельскую семью – владельца ЛПХ. В карточке владельца ЛПХ будут отражены основные условия ведения хозяйства, намерения их владельцев относительно размеров своего хозяйства, виды и объемы той помощи в виде услуг, которую они хотели бы получить от своего хозяйства.

В обязанности администрации предприятия будет входить разработка экономических условий предоставления владельцам ЛПХ необходимых ресурсов и услуг (нормы предоставления, сроки поставки, цена и т.д.), порядка и условий реализации производимой по договору продукции и расчетов за нее, а также форм и условий возмещения затрат сельхозпредприятиям от предоставленной в кредит услуги. Все это найдет отражение в Положении об условиях договора.

Договор является юридическим документом, закрепляющим взаимоотношения ЛПХ с сельхозпредприятием. Решение о заключении договоров сельхозпредприятия с владельцами ЛПХ должно приниматься всеми его участниками.

В интеграционном механизме контрактно-коммерческой сети малых ферм в ЛПХ по производству молока и мяса и конкретного сельскохозяйственного предприятия *автором предлагается ввести в*

итат сотрудников сельхозпредприятия дополнительные вакансии, которые можно назвать – работающие в ЛПХ. Планируется, что они будут сотрудничать с данным коллективным предприятием.

Положительный момент для владельцев, желающих сотрудничать с сельскохозяйственным предприятием, заключается в том, что им будет оказана конкретная помощь в обеспечении кормами, услугами и в реализации произведенной ими продукции.

В менее выгодном положении будут находиться сами предприятия, которые возьмут на себя груз такого сотрудничества. На этом этапе в данный интеграционный механизм должны подключиться федеральные, областные и районные органы власти тоже с конкретной помощью, заключающейся в предоставлении сельхозпредприятиям дотаций на приобретение ГСМ, ветеринарных препаратов, семян, молодняка, оплату электроэнергии, т.к. предприятию потребуются дополнительные затраты в осуществлении мероприятий данного механизма сотрудничества. Сельскохозяйственное предприятие может заключить договорные обязательства с владельцами ЛПХ о сотрудничестве в напряженный весенне-летний период в обеспечении кадрами с дальнейшими расчетами по заработной плате зерном, кормами и прочими услугами.

Предлагаем создание контрактно-коммерческой сети малых ферм в ЛПХ по производству молока и мяса на территории Озерского сельского поселения, где производство сельскохозяйственной продукции осуществляет ООО «КФХ «Возрождение».

Данное предприятие удобно расположено к основным пунктам реализации сельскохозяйственной продукции и к перерабатывающим предприятиям АПК. Так, от элеватора, находящегося в рабочем поселке Чердаклы, КФХ «Возрождение» удалено на 18 км от пунктов реализации продукции растениеводства и животноводства г. Димитровграда на расстоянии 37 км, от областного центра – города Ульяновска – на 48 км.

Ближайшая железнодорожная станция находится в районном центре Чердаклы, а речной порт – в областном центре. Со всеми этими пунктами хозяйства связано асфальтированной транспортной сетью.

Анализ производственной деятельности КФХ «Возрождение» показал, что экономическое положение сельхозпредприятия позволяет заключать договоры на реализацию продукции, произведенной в ЛПХ. Расчет доходов КФХ «Возрождение» от реализации продукции, закупленной у владельцев ЛПХ в Озерском сельском поселении, представлен в табл. 4.

Таблица 4

**Расчет дохода КФХ «Возрождение» от реализации продукции,
закупленной у владельцев ЛПХ в 2008 г.**

Показатели	Мясо КРС	Мясо сви- ней	Молоко	Итого
Количество продукции, ц	600	105	10 800	х
Закупочная цена, ц	10 000	10 000	1000	х
Цена реализации 1 ц	12 000	12 000	1200	х
Стоимость продукции, тыс. руб.	6000	1050	10 800	17 850
Выручка, тыс. руб.	7200	1260	12 960	21 420
Доход предприятия, тыс. руб.	1200	210	2160	3570

Таблица 5

**Расчет посевных площадей, обеспечивающих
потребность в кормах для владельцев ЛПХ**

Виды кормов	Потребность в кормах, ц	Урожайность ц/га	Планируемая площадь, га
Концентрированные	10 774	20	537
Сено однолетних трав	5132	25	205
Сенаж, в результате посева однолетних трав	6700	120	56
Итого	х	х	798

В данном поселении в ЛПХ на момент исследования содержалось 703 гол. КРС, в том числе 360 гол. коров, 301 гол. свиней. Допустим, что владельцы ЛПХ заключат договорные обязательства с названным предприятием на реализацию 600 ц мяса говядины, 105 ц мяса свинины и 10 800 ц молока по закупочным договорным ценам.

Потребность в кормах для владельцев ЛПХ составит:

Концентрированных – 10 774 ц, сена – 5132 ц, сенажа – 6700 ц, соломы – 7110 ц.

Для осуществления данной потребности в кормах для личного сектора предприятию потребуется расширение посевных площадей под зерновыми и кормовыми культурами на 798 га. В ООО «КФХ «Возрождение» имеются свободные площади. Это повлечет дополнительные

вложения материальных средств, а так как данное хозяйство имеет положительную экономически эффективную динамику развития, то есть возможность сотрудничества коллективного производителя сельскохозяйственной продукции с малыми единицами хозяйствования – владельцами ЛПХ. Средства, вырученные за счет разницы в закупочных и реализационных ценах, а также помощь государства позволят предложенному интеграционному механизму хозяйствования в конкретном сельском поселении заработать на взаимных выгодных условиях.

Для определения суммы материально-денежных затрат на производство зерна были рассчитаны технологические карты по зерновым культурам: озимой пшенице и гороху на площади 100 га, что нашло отражение в следующей таблице.

Таблица 6

Смета материально-денежных затрат на производство зерновых культур в КФХ «Возрождение»

Статьи затрат	Затраты на 1 га, тыс. руб.	Затраты всего, тыс. руб.
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	0,38	204,06
Содержание основных средств	3,68	1976,16
Семена	0,68	365,16
Удобрения	1,18	633,66
Средства защиты растений	0,40	214,80
Работы и услуги	0,20	107,40
Организация производства и управление (25%)	1,53	821,61
Прочие прямые затраты	0,30	161,10
Всего	8,35	4483,95

Для определения суммы материально-денежных затрат на производство однолетних трав на сено и сенаж была рассчитана технологическая карта по однолетним травам (вико-овсяная смесь) на площади 100 га.

Всего сумма материально-денежных затрат на производство зерновых культур и однолетних трав на корма для владельцев ЛПХ составит 6180,45 тысяч рублей. Дополнительные затраты, которые нужны КФХ «Возрождение» для создания контрактно-коммерческой сети малой фермы в ЛПХ по производству молока и мяса и их обслуживанию, составят 2610,45 тысяч рублей. Эти средства должны возмещаться в результате государственной поддержки и субсидирования программ по развитию растениеводства и животноводства.

Таблица 7

**Смета материально-денежных затрат на производство
однолетних трав в КФХ «Возрождение»**

Статьи затрат	Затраты на 1 га, тыс. руб.	Затраты всего, тыс. руб.
Оплата труда с отчислениями на социальные выплаты	0,28	73,08
Содержание основных средств	1,5	391,5
Семена	0,50	130,50
Удобрения	2,10	548,1
Средства защиты растений	0,50	130,50
Работы и услуги	0,42	109,62
Организация производства и управление (20%)	1,0	261,0
Прочие прямые затраты	0,2	52,2
Всего	6,50	1696,50

Специально для коллективных сельскохозяйственных предприятий, желающих сотрудничать с владельцами ЛПХ, конкретная помощь государства должна осуществляться по программе мероприятий по развитию животноводства в ЛПХ, сотрудничающих с коллективными сельскохозяйственными предприятиями.

Таким образом, для нормального функционирования совместной контрактно-коммерческой сети взаимодействия коллективных сельскохозяйственных предприятий и владельцев ЛПХ необходимо:

- со стороны государства в лице Министерства сельского хозяйства РФ законодательное обеспечение;

- со стороны министерств сельского хозяйства и продовольствия регионов оказание помощи в виде дотаций и субсидий на приобретение ГСМ, на оплату электроэнергии, на приобретение ветеринарных и биологических препаратов, на развитие животноводства и растениеводства;

- со стороны органа по управлению сельским хозяйством и продовольствием в районе – контроль за выполнением договорных обязательств сельскохозяйственных предприятий и владельцев ЛПХ;

- со стороны сельскохозяйственного предприятия на основе заключенных договорных обязательств с владельцами ЛПХ обеспечение последних кормами по льготной цене, выделение техники для обработки участков и доставки кормов, ветеринарное и зоотехническое обслуживание, гарантированный расчет за приобретенную у владельцев ЛПХ продукцию;

– со стороны сельской администрации поселения вести налаженный учет и паспортизацию владельцев ЛПХ, обеспечить консультационной поддержкой в оформлении договорных обязательств, систематически проводить сходы граждан по вопросам развития ЛПХ;

– со стороны владельцев ЛПХ гарантировать сбыт произведенной продукции в сельскохозяйственное предприятие согласно договорным обязательствам.

Сельскохозяйственное предприятие должно будет наладить договорные обязательства с перерабатывающими предприятиями Ульяновской области на поставку сырья (молоко, мясо), закупленного у владельцев ЛПХ.

В предложенном механизме при обдуманной и правильной организации и помощи со стороны местной, районной, областной администрации, сельхозпредприятия и государства в целом этот сектор экономики не окажется неформальным, нелегальным, он будет развиваться как самостоятельный рыночный сегмент экономики.

Положительные стороны при реализации данного предложения видятся в следующем:

– обеспечение дополнительной занятости и роста доходов сельского населения;

– облегчение условий труда в частном секторе, повышение его производительности и привлекательности;

– повышение уровня товарности ЛПХ и качества производимой продукции в ЛПХ;

– создание благоприятных условий для наращивания объемов производства в ЛПХ, обеспечивающих помощь в приобретении и доставке кормов, а также реализации продукции на местах.

В результате создания интеграционного механизма и контрактно-коммерческой сети совместного взаимодействия коллективных сельскохозяйственных предприятий и владельцев ЛПХ государство сможет решить проблемы:

– обеспечения социальными гарантиями владельцев личных подворий: социальный пакет и наличие страхового полиса, как и основным работникам предприятия;

– пенсионное обеспечение – при расчете за сданную продукцию предприятие может производить отчисления владельцев ЛПХ в Пенсионный фонд наравне с работниками данного предприятия;

– повышения доходности сельских жителей – владельцев ЛПХ, которые будут иметь гарантированный сбыт выращенной продукции и дополнительный доход.

Сельскохозяйственное предприятие сможет поправить свое экономическое положение – поступающие субсидии направлять на развитие предприятия, на улучшение материального, производственно-технического, зооветеринарного и закупочно-сбытового обслуживания и решать другие вопросы, которые могут быть определены в положении о порядке предоставления данных областных субсидий.

ЛПХ должны быть включены в систему государственного племенного, ветеринарного и зоотехнического обслуживания, в коллективных аграрных предприятиях в структуре отделов должен быть специалист по ветеринарному обслуживанию ЛПХ с определенным графиком в каждом населенном пункте муниципального образования. Государство же, в свою очередь, должно четко регулировать экспортно-импортные связи поставок сельхозпродукции в целях увеличения производства продукции в хозяйствах населения и, соответственно, его качества.

Министерство сельского хозяйства и продовольствия по Ульяновской области в областном законодательстве по поводу безработных владельцев ЛПХ должно отразить следующие моменты:

- владельцам ЛПХ, занимающимся выращиванием животных для продажи и не имеющим других сфер деятельности на данный момент, считать занятость в личных хозяйствах как продолжение их трудового стажа;

- обеспечить этим владельцам ЛПХ социальные гарантии (назначение пенсии по старости, медицинское страхование, социальную защиту в случае временной нетрудоспособности);

- Департаменту по труду и занятости Ульяновской области предлагается внести в законодательство области положение о том, что граждан, ведущих ЛПХ для реализации, необходимо обеспечить правом на базовую часть трудовой пенсии.

Вопрос *о повышении товарности ЛПХ* при участии государства за счет развития интеграционных связей конкретного сельскохозяйственного предприятия и владельцев ЛПХ с созданием дополнительных рабочих мест – один из способов повышения доходности сельского населения. В результате этого повысится заинтересованность владельцев ЛПХ в производстве качественной продукции.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 7.07.2003 № 112-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» <http://roszakon.narod.ru/zakon/zph.htm>.
2. Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства». – М., 2007. – 20 с.

3. Агропромышленный комплекс Ульяновской области. Федеральная служба государственной статистики, Ульяновск, 2008. – 59 с.

4. Богдановский В. Труд и занятость в сельском хозяйстве // Вопросы экономики. – 2005. – № 6. – С. 72–83.

5. Брытков М.А. Личные подсобные хозяйства в системе продовольственного обеспечения страны // Аграрная наука. – 2000. – № 2. – С. 3–8.

6. О развитии индивидуального сектора сельского хозяйства Ульяновской области. – Ульяновск, 2007. – 12 с.

7. Основные итоги Всероссийской с.-х. переписи 2006 г., книга 2. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2008. – 430 с.

Контактная информация

432980, г. Ульяновск, бульвар Новый Венец, 1

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия

884 (22) 55-23-75 – факс

884 (231) 5-11-62

Contact links

432 980, Ulyanovsk, bulvar Novii Venets, 1

Ulyanovsk State Agricultural Academy

884 (22) 55-23-75 – fax

884 (231) 5-11-62

АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА ДИНАМИКУ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

ANALYSIS OF THE IMPACT OF CAPITAL INVESTMENTS ON DYNAMICS OF MONEY SUPPLY AND ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

Л.Н. АЛЕШИН,

*студент 5-го курса Ростовского государственного экономического
университета (г. Ростов-на-Дону)*

L.N. ALYOSHIN,

5th year student of Rostov State Economical University (Rostov-on-Don)

Аннотация

Работа посвящена исследованию воздействия объемов инвестиций в основной капитал на динамику денежной массы, а также анализу взаимосвязи совместного изменения денежной массы и экономического роста в России. При помощи эконометрического моделирования отражены количественные параметры такого воздействия. В работе представлены подробное описание используемых методов моделирования и анализ полученных значений.

Abstract

This paper investigates the impact of capital investments on the dynamics of money supply, as well as joint analysis of the relationship changes in money supply and economic growth in Russia. The quantitative parameters of the impact are reflected by methods of econometric modeling. This paper provides a detailed description of the used methods for modeling and analysis of the obtained values.

Ключевые слова

1. Денежная масса
2. Инвестиции в основной капитал
3. Экономический рост
4. Регрессионный анализ
5. Коинтеграция

Keywords

1. Money supply
2. Capital investments
3. Economic growth
4. Regression analysis
5. Co-integration

Введение

Проведение анализа воздействия объемов инвестиций в основной капитал на изменение денежной массы обусловлено необходимостью изучения и развития возможностей финансового воздействия на динамику макроэкономических показателей, основным из которых является экономический рост.

В центре нашего внимания находится величина российской денежной массы (агрегат M2, регулярно рассчитываемый и публикуемый Банком России). Данный показатель является источником монетарных импульсов при осуществлении мер денежно-кредитной политики, а также необходимым элементом характеристики воздействия финансового рынка на динамику реального сектора экономики. Данная работа рассматривает величину инвестиций в основной капитал как один из индикаторов спроса на деньги со стороны организаций в определенной перспективе. Поэтому в качестве приоритетного метода анализа была выбрана регрессионная модель.

Актуальность исследования обусловлена продолжающимся развитием российской экономической системы, а также необходимостью повышения роли монетарных властей в формировании дальнейших направлений функционирования денежно-кредитной системы и национальной экономики в целом. Для этого необходимо сформировать систему взаимосвязей факторов, существенно влияющих на экономический рост, в том числе инвестиций в основной капитал, и объема денежного предложения в экономике.

Таким образом, основная цель данного исследования заключается в выявлении статистической зависимости между показателями инвестиций в основной капитал, денежной массы и экономического роста.

1. Моделирование динамики российской денежной массы под воздействием объемов капиталовложений***1.1. Об инвестициях в основной капитал и экономическом росте***

Одной из важнейших задач современного этапа развития национальной экономики является обеспечение устойчивого роста объемов производства валового внутреннего продукта, что обусловлено воз-

действием множества факторов, среди которых особое значение имеет инвестиционный потенциал, его привлечение и эффективное использование в реальном секторе экономики.

Успешное решение этой задачи во многом определяется инвестиционной политикой, для реализации которой нужна институциональная база, обеспечивающая качество и мобильность организационных систем, механизмов управления инвестиционными процессами в экономике страны.

Функционирование и развитие современного бизнеса, без сомнения, является сложной задачей, поскольку для экономической системы характерно постоянное изменение в соответствиями с потребностями экономических субъектов.

Для обеспечения надлежащего функционирования производства необходимо осуществлять вложения средств. Приоритетное направление вложений в нашем анализе – инвестиции в основной капитал, направленные на поддержание его рентабельности и модернизацию структуры. Именно инвестиции в основной капитал представляют собой базис организации материальной базы любой компании.

Инвестиции в основной капитал предполагают использование денежных ресурсов с целью формирования и постоянного воспроизводства основных средств. Ресурсы в данном случае направляются на процессы расширения, усовершенствования и обновления объектов.

В современных условиях одной из основных задач процесса инвестирования в основной капитал является поддержание и стабилизация платежного баланса компании. Также отметим, что на глобальном уровне инвестиции в основной капитал способствуют повышению экономических показателей и взаимообмену технологиями между различными странами.

С помощью привлечения инвестиций в основной капитал руководство компании надеется увеличить гибкость ценообразования на свои товары и услуги. Очевидно, что, являясь одним из самых важных компонентов максимизации прибыли, инвестиции в основной капитал напрямую влияют на успешность любой компании, способствуя развитию рыночной доли фирмы и поддержанию оптимальных денежных потоков.

В I полугодии 2010 года инвестиции в основной капитал составили 3598 млрд руб., или 102,7% к уровню соответствующего периода предыдущего года. Во II квартале 2011 года инвестиции увеличились на 5% относительно соответствующего периода предыдущего года, что позволило немного компенсировать спад инвестиций в основной капитал в I квартале текущего года на 0,8%.

Динамика инвестиций в основной капитал существенно дифференцирована по крупным и малым предприятиям. В сегменте крупных и средних предприятий капиталовложения в I квартале 2011 года увеличились на 1,9%, а по итогам I полугодия – на 12,3% в годовом измерении, однако составляют лишь 90,4% относительно аналогичного периода предкризисного 2008 года. В текущем году не сохранилась и позитивная динамика инвестиционной активности в сегменте малого бизнеса¹.

В настоящее время (первое полугодие 2011 года) структура источников инвестирования средств в основной капитал в России выглядит следующим образом. 46,1% указанных инвестиций осуществляются предприятиями за счет собственных средств, преимущественно амортизационных отчислений (23,4% от общего объема капиталовложений). На долю привлеченных средств в источниках финансирования инвестиций в основной капитал приходится, соответственно, 53,9%. Основную долю в структуре привлеченных средств занимают прочие заемные средства, а именно средства вышестоящих организаций (20,7% общего объема).

Современные условия осуществления предприятиями инвестиций в основной капитал достаточно сложны. С одной стороны, значительная часть организаций не имеет широких возможностей для привлечения необходимых средств на рынке ссудного капитала, а также посредством эмиссии ценных бумаг. С другой – последствия экономического кризиса получили отражение в том числе в недостатке собственных средств у предприятий для инвестиционного финансирования деятельности.

Экономический рост является результатом сложного взаимодействия большого числа показателей, принадлежащих к разнообразным группам. Исследователь Гилфасон Т. в своей работе выделил шесть основных источников экономического роста²:

- реальный капитал;
- человеческий капитал;
- финансовый капитал;
- иностранный капитал;
- социальный капитал;
- природный капитал.

¹ Изряднова О. Инвестиции в реальный сектор экономики // Экономико-политическая ситуация в России. – 2011. – № 8. – Стр. 22–26.

² Гилфасон Т. Мировая экономика природных ресурсов и экономический рост // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2008. – Том 12. – № 2. – Стр. 201–216.

Перечисленные факторы свидетельствуют о системной сложности процессов развития экономики. Существующие количественные теории экономического роста (производственная функция Кобба–Дугласа, модели Харрода–Домара, Солоу и других ученых) в основном концентрируются на отдельных его аспектах, что позволяет детально изучить количественное влияние отдельных переменных величин на результат экономического развития.

Воздействие одного из указанных источников – финансового капитала – на процессы экономического роста, выраженное в функционировании финансового рынка, является одной из наиболее актуальных проблем в условиях современной рыночной системы. Неравновесность последней порождает целесообразность изучения влияния отдельных переменных финансового рынка на динамику экономического роста.

1.2. Теоретическое описание метода анализа

Для проведения анализа будем использовать модели с распределенным лагом³. Модель с распределенным лагом по своей сущности – это разновидность экономико-математической модели, применяемая в эконометрическом моделировании и содержащая в себе как текущие, так и лаговые значения факторных (независимых) переменных, влияющие на конечную величину исследуемого показателя.

Использование такого метода обусловлено тем, что значение определенного признака в конкретный момент времени обусловлено воздействием на него со стороны ряда факторов в течение именно прошлых моментов времени. В рассматриваемом нами случае признаком, подверженным влиянию, является объем денежной массы (агрегат M2). В качестве независимого признака в данной работе рассматривается показатель объемов инвестиций в основной капитал. Справедливо будет предположить, что изменение зависимого показателя под воздействием увеличения или уменьшения величины инвестиций в основной капитал не только одномоментно, но и с некоторым запаздыванием. Иными словами, изменение уровня инвестиций в основной капитал в определенный момент времени t непосредственно повлияет на среднемесячную величину денежной массы не сразу же, но и в следующие промежутки времени. Значит, объем денежной массы M2 будет изменяться под непосредственным влиянием модификации уровня капиталовложений в течение $(t+L)$ периодов. Показатель L известен

³ Характеристика метода анализа, используемого в данной работе, основана на материалах источника: Кочетыгов А.А., Толоконников Л.А. Основы эконометрики. – М.; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007. – Стр. 267–273, 295–305.

здесь как максимальная величина лага. Для проведения расчетов введем величину w , принимающую целые значения из промежутка от 0 до L . Эта величина определяет временное запаздывание в процессе влияния независимого фактора на результат. Такая величина w в эконометрике называется лагом.

В наиболее общем виде модель с распределенным лагом может быть представлена в следующем виде:

$$y_t = k + a_0x_t + a_1x_{t-1} + a_2x_{t-2} + \dots + a_w x_{t-w} + \dots + a_L x_{t-L} + \mathcal{E}_t \quad (1.1)$$

Интерпретация данной модели сводится к следующему: если в некоторый момент времени t переменная X (в нашем случае – объем инвестиций в основной капитал) претерпит определенное изменение, то это изменение будет оказывать определенное влияние на значения переменной Y (величина денежного агрегата $M2$) в течение следующих L периодов времени начиная с отмеченного временного момента.

Коэффициент регрессии a_0 при переменной x_t обозначает среднее абсолютное изменение зависимой переменной y_t при изменении значения независимой переменной x_t на одну единицу своего измерения. Этот коэффициент (a_0) характеризует изменение переменной y_t , происходящее непосредственно в некоторый конкретный момент времени t под воздействием изменения в этот же момент t независимой переменной x_t .

Коэффициент a_0 в эконометрике известен как краткосрочный мультипликатор. В модели с распределенным лагом применяется также и понятие промежуточного мультипликатора. Под ним понимается коэффициент, характеризующий совокупное воздействие значений фактора X на значение Y в течение определенного периода времени. Поясним:

- в момент времени $t+1$ степень влияния переменной x_t на результирующее значение переменной y_t выражается суммой коэффициентов a_0 и a_1 ;
- в момент времени $t+2$ степень влияния переменной x_t на результирующее значение переменной y_t выражается суммой коэффициентов a_0 , a_1 и a_2 ;
- в момент времени $t+3$ степень влияния переменной x_t на результирующее значение переменной y_t выражается суммой коэффициентов a_0 , a_1 , a_2 и a_3 и так далее, пока величина лага w в своем возрастании не примет значение максимального лага L .

Когда величина w достигнет значения L , это будет свидетельствовать о том, что модификация значений переменной x_t в момент времени t на одну условную единицу (единицу измерения величины значения фактора X) приводит к общему изменению результирующего зна-

чения фактора Y через L периодов времени на $(a_0+a_1+a_2+a_3+\dots+a_L)$ абсолютных единиц его измерения. Сумма коэффициентов a_w , где w (целое число) лежит в пределах от 0 до L , называется долгосрочным мультипликатором.

Параметр ε_t в модели (1.1) обозначает случайную ошибку модели. Эта величина также известна как остаток – отклонение фактического (эмпирического) значения переменного фактора Y в момент времени t , сложившегося под влиянием значений постоянных факторов, от значения фактора Y , рассчитанного с использованием сформированной модели.

Для проведения анализа влияния уровня инвестиций в основной капитал на динамику денежного предложения, выраженного значением агрегата $M2$, был выбран период с января 2007 года по июнь 2011 года включительно. Данные для анализа были отобраны из Бюллетеня банковской статистики – периодического ежемесячного издания, размещаемого в представительстве Банка России в сети Интернет по адресу: www.cbr.ru.

Одной из проблем анализа экономического явления с помощью модели с распределенным лагом, как следует из теоретического описания данного метода, является вопрос о выборе структуры лага.

Структура лага – это форма зависимости коэффициентов регрессии в модели с распределенным лагом от величины самого лага. В зависимости от этого выделяют различные структуры лагов: полиномиальная, геометрическая, линейная, симметричная и другие. Линейная и геометрическая структуры имеют место в том случае, когда с течением времени наблюдается снижение степени воздействия независимого фактора на результат. Это наиболее простые формы структуры временных лагов. Если на протяжении времени наблюдается тенденция к устойчивому колебанию степени влияния фактора X на значения фактора Y , то в этом случае говорят о наличии симметричной, полиномиальной или аналогичных им структурах лага. Основным вопросом на данном этапе исследования заключается в том, как выбрать наиболее оптимальную структуру лага. Иными словами, как получить наиболее правдоподобные значения коэффициентов регрессии a_w . В большинстве случаев для решения данной проблемы используются способы, основанные на постулатах общей экономической теории, на исследовании взаимовлияния показателей или же на результатах проведенных ранее аналогичных обследований.

Объект нашего анализа – это значения объемов инвестиций в основной капитал, а также средневзвешенные значения показателя де-

нежного агрегата M2. Обращаясь к теоретическим положениям общей экономической теории, мы можем отметить, что степень влияния изменения объемов капиталовложений на динамику отмеченного агрегата имеет тенденцию к убыванию во времени.

В данном анализе для формирования регрессионной модели применяются лаги Алмона – лаги, структура которых описывается с помощью полиномиальной функции.

Для полинома степени s при использовании лагов Алмона будем иметь следующую модель зависимости коэффициентов a_w от величины лага w :

$$a_w = c_0 + c_1 w + c_2 w^2 + c_3 w^3 + \dots + c_s w^s, \quad (1.2)$$

где c_s – коэффициенты, формирующие полиномиальную функцию.

Значит, мы можем выразить коэффициенты регрессии в модели (1.1) следующим образом:

$$\left. \begin{aligned} a_0 &= c_0; \\ a_1 &= c_0 + c_1 + \dots + c_s; \\ a_2 &= c_0 + 2c_1 + 4c_2 + \dots + 2^s c_s; \\ a_3 &= c_0 + 3c_1 + 9c_2 + \dots + 3^s c_s; \\ &\dots \\ a_L &= c_0 + Lc_1 + L^2 c_2 + \dots + L^s c_s. \end{aligned} \right\} \quad (1.3)$$

Если мы подставим эти соотношения (1.3) в модель (1.1), то получим результат:

$$y_t = k + c_0 x_t + (c_0 + c_1 + \dots + c_s) x_{t-1} + (c_0 + 2c_1 + 4c_2 + \dots + 2^s c_s) x_{t-2} + \dots + (c_0 + Lc_1 + L^2 c_2 + \dots + L^s c_s) x_{t-L} + \mathcal{E}_t \quad (1.4)$$

Если провести перегруппировку слагаемых в этом выражении (вынести множители $c_0, c_1, c_2, \dots, c_s$), то выражение (1.4) примет вид:

$$y_t = k + c_0(x_t + x_{t-1} + x_{t-2} + \dots + x_{t-L}) + c_1(x_{t-1} + 2x_{t-2} + 3x_{t-3} + \dots + Lx_{t-L}) + c_2(x_{t-1} + 4x_{t-2} + 9x_{t-3} + \dots + L^2 x_{t-L}) + \dots + c_s(x_{t-1} + 2^s x_{t-2} + 3^s x_{t-3} + \dots + L^s x_{t-L}) + \mathcal{E}_t \quad (1.5)$$

Обозначим слагаемые в скобках через новые переменные z :

$$\left. \begin{aligned} z_0 &= x_t + x_{t-1} + x_{t-2} + \dots + x_{t-L} = \sum x_{t-w}; \\ z_1 &= x_{t-1} + 2x_{t-2} + 3x_{t-3} + \dots + Lx_{t-L} = \sum w x_{t-w}; \\ z_2 &= x_{t-1} + 4x_{t-2} + 9x_{t-3} + \dots + L^2 x_{t-L} = \sum w^2 x_{t-w}; \\ &\dots \\ z_s &= x_{t-1} + 2^s x_{t-2} + 3^s x_{t-3} + \dots + L^s x_{t-L} = \sum w^s x_{t-w}. \end{aligned} \right\} \quad (1.6)$$

С учетом (1.6) модель (1.5) будет выглядеть так:

$$y_t = k + c_0 z_0 + c_1 z_1 + c_2 z_2 + \dots + c_s z_s + \mathcal{E}_t \quad (1.7)$$

Процесс применения метода Алмона состоит из следующих этапов:

- 1) определение максимальной величины лага L ;
- 2) определение степени полинома s ;
- 3) расчет значений переменных z_0, \dots, z_s ;

- 4) определение параметров уравнения линейной регрессии (1.7);
- 5) расчет параметров исходной модели (1.1) с помощью коэффициентов a_0, \dots, a_L .

1.3. Построение эконометрической модели воздействия инвестиций в основной капитал на динамику денежной массы в России

Итак, для формирования эконометрической модели нами были сформированы два статистических ряда:

- среднемесячные значения объемов денежной массы (агрегат M2), млрд руб. (зависимая переменная);
- ежемесячные значения показателя величины инвестиций в основной капитал, млрд руб. (независимая переменная).

Период исследования включает временные рамки с января 2007 года по июнь 2011 года включительно. В качестве одного периода рассматривался календарный месяц.

Необходимо построить модель с распределенным лагом для максимальной величины лага $L=24$. Максимальный размер лага был определен экспериментальным способом в результате сопоставления коэффициентов детерминации и значений t -статистики Стьюдента для коэффициентов в моделях с разным параметром L и последующим выбором оптимальной модели из числа построенных. При этом нами было выдвинуто предположение, что структура лага описывается полиномом первой степени, то есть имеет линейный вид (поскольку, как было отмечено выше, интенсивность влияния изменения объема капиталовложений на изменение значений денежной массы убывает во времени). Значит, модель зависимости коэффициентов a_w от величины лага w с учетом этого предположения будет иметь следующий вид:

$$a_w = c_0 + c_1 w.$$

Соответственно (с учетом степени полинома, равной единице), переменных z_s в нашем анализе будет всего две: z_0 и z_1 . При этом:

$$z_0 = x_t + x_{t-1} + x_{t-2} + x_{t-3} + \dots + x_{t-L} = \sum x_{t-w} \quad (1.8) \quad (\text{см. систему (1.6)})$$

$$z_1 = x_{t-1} + 2x_{t-2} + 3x_{t-3} + \dots + Lx_{t-L} = \sum wx_{t-w} \quad (1.9) \quad (\text{см. систему (1.6)})$$

С учетом переменных z_s (коэффициенты перед переменными z_s приводятся в данной работе с округлением до тысячных долей для удобства восприятия):

$$\hat{y}_t = -54\,098,617 + 4,688z_0 - 0,055z_1 \quad (1.10)$$

В этой формуле:

$$k = -54\,098,617;$$

$$c_0 = 4,688;$$

$$c_1 = -0,055.$$

Коэффициент детерминации модели (1.10) составляет 0,7527. Из этого можно сделать вывод о том, что колебания объемов денежной массы на 75,27% объясняются наличием колебаний уровня инвестиций в основной капитал.

Значения t-статистики Стьюдента для коэффициентов модели (1.10) достаточно высоки, для того чтобы считать все коэффициенты модели статистически значимыми. Иллюстрацией этого служит табл. 1 (значения приводятся в ней с округлением до тысячных долей).

Таблица 1.

Статистическая характеристика параметров модели (1.10)

Параметр модели (1.10)	k	c_0	c_1
Значение параметра	-54098,617	4,688	-0,055
Стандартная ошибка	7716,711	0,601	0,029
t-статистика	-7,011	7,804	-1,902

Используя модель (1.2) зависимости коэффициентов a_w от величины лага w (модель в нашем случае имеет вид: $a_w = c_0 + c_1 w$), рассчитаем коэффициенты a_w и запишем эконометрическую модель с распределенным лагом, отражающую влияние изменения ежемесячных объемов инвестиций в основной капитал на колебания среднемесячных значений показателя денежной массы M_2 в российской экономике (коэффициенты приведены с округлением до тысячных долей):

$$a_0 = c_0 = 4,688;$$

$$a_1 = c_0 + c_1 = 4,688 + (-0,055) = 4,633;$$

$$a_2 = c_0 + 2c_1 = 4,688 + 2*(-0,055) = 4,578;$$

$$a_3 = c_0 + 3c_1 = 4,688 + 3*(-0,055) = 4,523;$$

$$a_4 = c_0 + 4c_1 = 4,688 + 4*(-0,055) = 4,468;$$

$$a_5 = c_0 + 5c_1 = 4,688 + 5*(-0,055) = 4,413;$$

$$a_6 = c_0 + 6c_1 = 4,688 + 6*(-0,055) = 4,358;$$

$$a_7 = c_0 + 7c_1 = 4,688 + 7*(-0,055) = 4,303;$$

$$a_8 = c_0 + 8c_1 = 4,688 + 8*(-0,055) = 4,248;$$

$$a_9 = c_0 + 9c_1 = 4,688 + 9*(-0,055) = 4,193;$$

$$a_{10} = c_0 + 10c_1 = 4,688 + 10*(-0,055) = 4,138;$$

$$a_{11} = c_0 + 11c_1 = 4,688 + 11*(-0,055) = 4,083;$$

$$a_{12} = c_0 + 12c_1 = 4,688 + 12*(-0,055) = 4,028;$$

$$a_{13} = c_0 + 13c_1 = 4,688 + 13*(-0,055) = 3,973;$$

$$\begin{aligned}
a_{14} &= c_0 + 14c_1 = 4,688 + 14 * (-0,055) = 3,918; \\
a_{15} &= c_0 + 15c_1 = 4,688 + 15 * (-0,055) = 3,863; \\
a_{16} &= c_0 + 16c_1 = 4,688 + 16 * (-0,055) = 3,808; \\
a_{17} &= c_0 + 17c_1 = 4,688 + 17 * (-0,055) = 3,753; \\
a_{18} &= c_0 + 18c_1 = 4,688 + 18 * (-0,055) = 3,698; \\
a_{19} &= c_0 + 19c_1 = 4,688 + 19 * (-0,055) = 3,643; \\
a_{20} &= c_0 + 20c_1 = 4,688 + 20 * (-0,055) = 3,588; \\
a_{21} &= c_0 + 21c_1 = 4,688 + 21 * (-0,055) = 3,533; \\
a_{22} &= c_0 + 22c_1 = 4,688 + 22 * (-0,055) = 3,478; \\
a_{23} &= c_0 + 23c_1 = 4,688 + 23 * (-0,055) = 3,423; \\
a_{24} &= c_0 + 24c_1 = 4,688 + 24 * (-0,055) = 3,368.
\end{aligned}$$

Данная модель будет иметь следующий вид:

$$\begin{aligned}
\hat{y}_t = & -54\ 098,617 + 4,688x_t + 4,633x_{t-1} + 4,578x_{t-2} + 4,523x_{t-3} + 4,468x_{t-4} \\
& + 4,413x_{t-5} + 4,358x_{t-6} + 4,303x_{t-7} + 4,248x_{t-8} + 4,193x_{t-9} + 4,138x_{t-10} + 4,083x_{t-11} \\
& + 4,028x_{t-12} + 3,973x_{t-13} + 3,918x_{t-14} + 3,863x_{t-15} + 3,808x_{t-16} + 3,753x_{t-17} \\
& + 3,698x_{t-18} + 3,643x_{t-19} + 3,588x_{t-20} + 3,533x_{t-21} + 3,478x_{t-22} + 3,423x_{t-23} \\
& + 3,368x_{t-24} \quad (1.11)
\end{aligned}$$

Таким образом, моментное изменения уровня капиталовложений на 1 млрд руб. приведет к среднему сопоставленному изменению величины денежной массы M_2 в этом же месяце на 4,688 млрд руб. Долгосрочный мультипликатор модели (1.11) составляет 100,7 (сумма всех коэффициентов при переменных x_{t-w} (w изменяется от 0 до 24) в модели (1.11)). Данное значение свидетельствует об увеличении объема денежного агрегата M_2 на 100,7 млрд руб. через 2 года после моментного роста объемов инвестиций в основной капитал на 1 млрд руб.

При анализе модели с распределенным лагом необходимо отметить показатели среднего и медианного лага. Величина среднего лага рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной:

$$\bar{w} = \sum_{w=0}^L w * \beta_w \quad (1.12),$$

где β_w – относительные коэффициенты модели (1.11), рассчитываемые как отношение каждого из коэффициентов при переменных к величине долгосрочного мультипликатора (постоянной).

В нашем случае средний лаг составил 11,29 месяца, что свидетельствует о достаточно длительном периоде воздействия величины капиталовложений на динамику денежной массы.

Медианный лаг представляет собой такую величину лага, при которой

$$\sum_{w=0}^{w-me} \beta_w = 0,5 \quad (1.13).$$

В нашем случае величина медианного лага составляет примерно 10,5 месяцев. Значение этого показателя заключается в идентификации периода времени, в течение которого (с момента модификации уровня капиталовложений) будет реализована половина общего воздействия фактора на результат (объем денежного агрегата M2).

Для дальнейшего развития процесса инвестирования в основной капитал необходима активизация кредитных механизмов. В настоящее время доля кредитов банков в источниках финансирования капиталовложений очень низкая (8,5% в первом полугодии 2011 года⁴). Увеличение доли банковских кредитов в отмеченном показателе должно стать стимулом дальнейшего усиления взаимосвязи между величинами капиталовложений и денежной массы, а также дать импульс развитию кредитного канала монетарной трансмиссии. Однако стоит отметить, что расширение кредитной эмиссии приводит к увеличению объемов денежной массы в экономике и способно стать фактором усиления воздействия монетарных факторов на величину инфляции. Существующие формы финансового инвестирования зарубежных кредитных организаций доказывают необходимость гибкости инвестиционной политики, способной корректно реагировать на макроэкономические изменения. Применительно же к переходным экономикам формирование основных направлений финансового инвестирования банков представляет собой классическую проблему, являющуюся предметом особого внимания и широко обсуждаемую в экономической литературе.

Анализ статистических данных показывает, что рост капитализации российских компаний, повышение доходности и ликвидности биржевого рынка в последние годы сочетался с негативными тенденциями в инвестиционном климате страны. Данные тенденции были обусловлены в первую очередь не производственным потенциалом, а способностью государства поддерживать высокие доходы контролируемых корпораций за счет высокого спроса на сырьевые ресурсы. При этом рост доходности финансовых инструментов нередко стимулировался притоком новой ликвидности, нежели повышением эффективности деятельности корпораций. Увеличение капитализации крупнейших корпораций происходило за счет приобретений новых активов, а не роста эффективности используемых.

⁴ Изряднова О. Инвестиции в реальный сектор экономики // Экономико-политическая ситуация в России. – 2011. – № 8. – С. 22–26.

В данной модели, как отмечалось выше, уровень инвестиций в основной капитал используется в качестве одного из индикаторов спроса на деньги со стороны предприятий. Однако стоит отметить, что в процессе развития экономики, безусловно, объем денежной массы способен оказывать опосредованное влияние на динамику указанных инвестиций. Таким образом, величина капиталовложений при проведении дальнейшего анализа будет являться уже результирующей по отношению к денежной массе, при этом сохраняя способность отражать перспективные ожидания экономических субъектов относительно денежного предложения. Следовательно, данная модель регрессии выступает одной из отправных точек для дальнейшего исследования воздействия денежно-кредитных переменных на экономический рост. Инструментом такого воздействия являются трансмиссионные механизмы монетарной политики Центрального банка Российской Федерации.

2. Исследование наличия коинтеграции объемов денежной массы и экономического роста в российской экономике

Следующим этапом нашего анализа является выявление зависимости между колебаниями величины денежной массы и динамикой экономического роста в России. В качестве идентификатора последнего выберем индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности, публикуемый Росстатом ежемесячно. Денежная масса, а также количественные аспекты ее динамики находились в сфере пристального внимания многих известных экономистов. В работах М. Фридмена, И. Фишера, Дж. М. Кейнса⁵ рассматриваются вопросы, связанные с определением оптимального количества денег, а также влияния объема денег в обращении на макроэкономические показатели, включая исследование скорости обращения денег, расширения спроса, производства инвестиционных товаров и так далее.

Выборка данных для анализа охватывает период с января 2008 года по июнь 2011 года включительно (данные ежемесячные). Процесс исследования построим на основе коинтеграционного анализа. Сущность метода заключается в выявлении причинно-следственной зависимости в изменении уровней двух рядов: показатель экономического роста и объемы денежного агрегата M2.

В качестве эконометрического критерия наличия/отсутствия коинтеграции двух временных рядов используем критерий Энгеля–

⁵ См., например: Фридмен М. Если бы деньги заговорили... – М.: Дело, 2001. – 160 с.
Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос-АРВ, 2002. – 352 с.
Фишер И. Покупательная сила денег. – М.: Дело, 2001. – 320 с.

Грангера, основанный на использовании уравнений парной линейной регрессии⁶. Используя поэтапно алгоритм данного критерия, определим наличие коинтеграции двух временных рядов:

- среднемесячные значения денежного агрегата М2 (национальное определение), трлн руб. – переменная X;
- ежемесячный индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам деятельности по отношению к соответствующему периоду предыдущего года (темп роста в процентах) – переменная Y.

1) Содержание исходной гипотезы H_0 заключается в отсутствии коинтеграции между указанными временными рядами.

2) Необходимо построить статистически значимую модель регрессионной зависимости переменной Y от переменной X следующего вида:

$$y_t = c + b \cdot x_t + e_t \quad (2.1),$$

где t – временной индекс (в нашем случае t изменяется с шагом в 1 месяц);

e_t – случайный остаток модели регрессии в момент времени t;

c – свободный член модели регрессии;

b – коэффициент, отражающий влияние изменения переменной X на переменную Y.

Построенная модель регрессии имеет следующий вид:

$$Y = 78,026 + 1,524 \cdot X \quad (2.2) \\ (13,181) (3,953)$$

Коэффициент парной корреляции Пирсона между переменными X и Y равен 0,53, что свидетельствует о наличии заметной связи между изменениями значений указанных переменных.

Коэффициент детерминации (R^2) в модели (2.2) равен 0,2810. Иными словами, 28,10% вариации индекса выпуска товаров и услуг по базовым видам деятельности объясняется наличием вариации в объемах денежной массы М2 согласно модели (2.2). С учетом значительного числа факторов, под влиянием которых складываются показатели экономического роста, данное значение коэффициента детерминации можно принять для дальнейшего анализа.

Указанные в скобках значения параметров t-статистики Стьюдента в модели (2.2) позволяют сделать вывод о статистической значимости коэффициента и свободного члена в уравнении.

Важным моментом в определении качества регрессионной модели является выявление автокорреляции остатков e_t .

⁶ Кочетыгов А.А., Голоконников Л.А. Основы эконометрики. – М. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2007. – 344 с.

При непосредственном вычислении коэффициента автокорреляции остатков (аналогично коэффициенту парной корреляции Пирсона) в модели (2.2) получено значение 0,9272, которое указывает на очень сильную автокорреляционную зависимость случайных ошибок в данной модели. Следовательно, необходимо применить обобщенный метод наименьших квадратов⁷ для оценки параметров регрессионного уравнения. Процедура обобщенного метода в нашем случае заключается в следующем:

а) преобразуем исходные значения переменных x_t и y_t к системе вида:

$$\begin{aligned} x_t^\circ &= x_t - r_e * x_{t-1}; & (2.3) \\ y_t^\circ &= y_t - r_e * y_{t-1}, \end{aligned}$$

где r_e – коэффициент автокорреляции остатков первого порядка.

б) применив обычный метод наименьших квадратов к переменным (2.3), получим следующее линейное регрессионное уравнение:

$$\begin{aligned} y_t^\circ &= c^\circ + d * x_t^\circ + e_t^\circ, & (2.4) \\ \text{где } c^\circ &= c * (1 - r_e); \\ e_t^\circ &= e_t - r_e * e_{t-1}. \end{aligned}$$

Уравнение (2.4) в нашем случае примет вид:

$$\begin{aligned} y_t^\circ &= 3,732 + 2,745 * x_t^\circ & (2.5) \\ &(3,406) (3,387) \end{aligned}$$

Коэффициент детерминации (R^2) в модели (2.5) составляет 0,2273.

Указанные в скобках значения параметров t -статистики Стьюдента в модели (2.5) позволяют сделать вывод о статистической значимости коэффициента и свободного члена в уравнении, построенном на основе скорректированных значений переменных.

Коэффициент автокорреляции остатков первого порядка в уравнении (2.5) равен 0,1004, что указывает на успешное устранение данного явления при помощи обобщенного метода наименьших квадратов.

в) рассчитаем заново параметр c в соответствии с формулой $c = c^\circ / (1 - r_e)$:

$$c = 3,732 / (1 - 0,9272) = 51,264.$$

г) перепишем исходное уравнение (2.1) в соответствии с внесенными поправками:

$$y_t = 51,264 + 2,745 * x_t + e_t^\circ \quad (2.6)$$

В соответствии со статистической интерпретацией изменение среднемесячного объема денежной массы $M2$ (национальное определение) на 1 трлн руб. приводит к среднему сонаправленному изменению ин-

⁷ Кочетыгов А.А., Голоконников Л.А. Основы эконометрики. – М.; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007. – 344 с. – С. 272–273.

декса выпуска товаров и услуг по базовым видам деятельности в этом же месяце на 2,745%.

На данном этапе мы избавились от автокорреляции остатков в уравнении регрессии (2.2) через приведение его к виду (2.6). Уравнение (2.6) может быть подвергнуто дальнейшему анализу для выявления коинтеграции переменных X и Y .

3) На основании значений случайных ошибок (остатков) в модели (2.6) построим новое регрессионное уравнение:

$$\Delta e_t^\circ = c + b * e_{t-1}^\circ \quad (2.7),$$

где $\Delta e_t^\circ = e_t^\circ - e_{t-1}^\circ$ – первые разности остатков, полученные в соответствии с уравнением (2.6).

Уравнение (2.7) в соответствии с нашими данными будет выглядеть так:

$$\Delta e_t^\circ = -0,091 - 0,903 * e_{t-1}^\circ \quad (2.8).$$

4) Определим наличие искомой коинтеграции в соответствии с фактическим значением t -критерия Стьюдента для коэффициента b в модели (2.8).

В уравнении (2.8): $b = -0,903$. При этом значение t -статистики Стьюдента для данного коэффициента равно $-5,767$. Критические значения, рассчитанные Энгелем и Грангером для уровня значимости $\alpha = 0,01$; $\alpha = 0,05$; $\alpha = 0,1$, составляют 2,5899; 1,9439; 1,6177 соответственно⁸.

Видно, что абсолютное значение (модуль) t -критерия в нашем случае значительно превышает критическое значение даже на уровне значимости 1%. Таким образом, с вероятностью 99% гипотезу H_0 об отсутствии коинтеграции между временными рядами «ежемесячный индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам деятельности по отношению к соответствующему периоду предыдущего года» и «среднемесячные значения денежного агрегата $M2$ (национальное определение)» отвергаем.

Наличие коинтеграции двух указанных временных рядов свидетельствует, с позиций статистики, о зависимости между значениями двух наборов данных: 1) рассмотренный индекс выпуска товаров и услуг; 2) среднемесячные значения объема агрегата $M2$. Коинтеграция означает совпадение соотношений динамики двух наборов данных в долгосрочной перспективе. Таким образом, использование существующих теорий денег и денежного обращения для обоснования экономического развития России представляется целесообразным в рамках синтеза с другими переменными финансового рынка. В 2009 и

⁸ Кочетыгов А.А., Голоконников Л.А. Основы эконометрики. – М.; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007. – 344 с. – С. 275.

2010 годах наметилась тенденция к расширению денежного агрегата М2 в России. В долгосрочной перспективе такая динамика может способствовать удовлетворению спроса на деньги со стороны как предприятий, так и субъектов банковской системы.

Заключение

Работа содержит в себе анализ одного из факторов, влияющих на формирование величины денежного предложения в экономике России, – объема инвестиций предприятий в основной капитал. Рассмотренное влияние является важной предпосылкой дальнейшего развития процесса инвестирования в основной капитал и обеспечения интенсивного экономического роста. Данное исследование позволило определить основные количественные параметры воздействия объемов инвестиций в основной капитал на динамику денежного агрегата М2. В соответствии с построенной моделью регрессии указанное влияние заметно выражается в первые 2 года после одномоментного изменения объемов инвестиций в основной капитал.

Результаты данного исследования могут быть использованы при осуществлении прогнозирования соответствующих величин (инвестиций в основной капитал и денежного агрегата М2), при анализе инвестиционной активности организаций, включая мультипликатор инвестиций, а также при дальнейшем анализе воздействия переменных финансового рынка на экономический рост, в том числе посредством трансмиссионных механизмов монетарной политики. Отметим, что для успешного развития процесса капиталовложений в различных отраслях экономики необходимо формирование крупных государственных программ, направленных на поддержку капиталовложений сначала в основных, затем и во второстепенных сферах экономической системы. Для достижения требуемого мультипликативного эффекта капиталовложений необходимо также развитие управления монетарными переменными, включая объем денежной массы и показатели инфляции. Для обеспечения монетарного равновесия требуется, помимо прочего, поддержание баланса между уровнем денежной массы и объемами долгосрочных инвестиций в экономике страны, что требует расширения существующей теоретической и практической базы применяемых моделей, инструментов и экономических механизмов.

Библиографический список

1. Гилфасон Т. Мировая экономика природных ресурсов и экономический рост // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2008. – Том 12. – № 2. – С. 201–216.

2. Изряднова О. Инвестиции в реальный сектор экономики // Экономико-политическая ситуация в России. – 2011. – № 8. – С. 22–26.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос-АРВ, 2002. – 352 с.
4. Кочетыгов А.А., Толоконников Л.А. Основы эконометрики. – М.; Ростов-на-Дону: МарТ, 2007. – 344 с.
5. Фишер И. Покупательная сила денег. – М.: Дело, 2001. – 320 с.
6. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... – М.: Дело, 2001. – 160 с.

Контактная информация

E-mail: Leon90@yandex.ru

Contact links

E-mail: Leon90@yandex.ru

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЕЗРАБОТИЦЫ СУБЪЕКТОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

UNEMPLOYMENT DYNAMICS IN THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

Е.Н. ДМИТРИЕВА,

*студент Пензенской государственной технологической академии
(г. Пенза)*

E.N. DMITRIEVA,

student of Penza State Technological Academy (Penza)

Аннотация

Статья посвящена изучению рынка труда регионов ПФО с 2001 по 2010 год. На основе результатов кластерного анализа, а также методики расчета интегральных показателей исследуется изменение уровня безработицы в течение этого периода. Особое внимание уделено оценке влияния кризиса на социально-экономическое положение в субъектах. Рассматривается степень успешности предпринятых антикризисных мер, направленных на снижение напряженности в сфере занятости.

Abstract

The paper is devoted to the study of labor market in the regions of the Volga Federal District in 2001–2010 years. Based on the results of cluster analysis and the methodology for calculating integral parameters, we investigate the change of the unemployment rate during this period. Particular attention is paid to assessing the impact of the crisis on the regional socio-economic situation. We review the success made by the anti-crisis measures aimed for reducing pressure in the sphere of employment.

Ключевые слова

1. Антикризисные меры
2. Динамика безработицы
3. Евклидово расстояние

4. Интегральный показатель
5. Интервальный анализ
6. Кластеры
7. Критерий Beale
8. Методика определения весовых коэффициентов
9. Невзвешенное попарное среднее
10. Показатели безработицы
11. Приволжский федеральный округ
12. Рынок труда

Keywords

1. Anti-crisis measures
2. Beal index
3. Clusters
4. Composite statistic
5. Euclidean distance
6. Interval analysis
7. Labor markets
8. Method of weighting
9. Unemployment rate
10. Unweighted Pair-Group Average
11. Volga (Privolzhsky) Federal District
12. Labour market

Введение

На сегодняшний момент Россия находится на стадии становления рыночных отношений. Этот процесс, который длится на протяжении более десяти лет, связан с возникновением многих социально-экономических проблем. Одной из них является проблема безработицы.

Проблема безработицы в России, а также и во всем мире стала особенно актуальной в период мирового финансового кризиса 2008 года. Он подорвал существующую экономику каждой страны и особенно остро затронул те отрасли народного хозяйства, которые не располагали капиталом, достаточным для поддержания стабильной работы предприятий в период неопределенности. Следствием спада отечественного производства стало массовое увольнение рабочих, сокращение заработной платы – кризис привел к еще большей разнородности регионов России по обстановке на рынке труда.

Очевидно, что уровень безработицы вовсе не является показателем, высокое значение которого характеризовало бы рынок с наилучшей

стороны. Поэтому как в период кризиса, так и в мирное время усилия, направленные на улучшение качества жизни населения, должны охватывать в том числе минимизацию показателей безработицы. Первоочередным шагом на пути к этому должен служить анализ структуры рынка отдельных районов – так как средние показатели безработицы по России или даже федеральным округам не характеризуют обстановку в отдельных субъектах должным образом.

В регионе может наблюдаться, например, высокая напряженность на рынке труда как при среднем уровне безработицы, так и при очаговой безработице. Дать ясное представление, насколько благоприятна ситуация на рынке труда в целом, позволит такой индикатор, который бы рассчитывался на основе данных, всесторонне характеризующих рынок. Именно для этих целей для каждого субъекта и вычисляется интегральный показатель. Расчет его производится по методике, которая уже была успешно использована для выявления аграрных специализаций муниципальных районов, с учетом нескольких незначительных дополнений.

В силу многообразия показателей безработицы в разных субъектах РФ должны выработываться, соответственно, различные меры по борьбе с ней. Для этого необходимо проводить анализ, позволяющий выделить районы с похожими и различающимися показателями безработицы. В последние годы все большую популярность для решения этой задачи приобретают процедуры кластеризации объектов.

Итак, цель исследования состоит в том, чтобы на основе результатов кластерного анализа, а также расчета интегральных коэффициентов проследить динамику показателей безработицы в Приволжском федеральном округе (ПФО) за период 2001–2010 годов. При этом, очевидно, объектом исследования будет рынок труда рассматриваемого округа.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Выявить оптимальную метрику и метод объединения объектов в кластеры.
2. Распределить регионы ПФО по кластерам.
3. На основе методики присвоить интегральные коэффициенты каждому району и кластеру.
4. Построить график изменения интегральных показателей и проанализировать динамику перемещения объектов между кластерами.

Следует отметить, что эмпирической основой для проведения исследовательской работы стали данные государственной статистики.

Для обработки данных и графического изображения результатов использовались Microsoft Excel и статистический пакет Statistica.

1. Кластеризация регионов ПФО по показателям безработицы

Для проведения анализа динамики, которая учитывает развитие рассматриваемого региона, требуется провести разбиение на классы для каждого года. Кластеризация регионов Приволжского федерального округа проводится за период с 2001 по 2010 год. Каждый год характеризуется пятью признаками: уровень общей безработицы, уровень регистрируемой безработицы, уровень занятости, численность незанятого населения на одну заявленную вакансию и уровень экономически активного населения. Основными проблемами, которые возникают при проведении кластеризации, являются: определение числа кластеров и выбор метода кластеризации.

Для получения объективного описания ситуации на рынке труда ПФО сравнивались различные методы и метрики иерархического кластерного анализа:

Методы:

- одиночная связь («ближайший сосед»);
- полная связь («дальний сосед»);
- невзвешенное попарное среднее;
- взвешенное попарное среднее;
- невзвешенный центроидный метод;
- взвешенный центроидный метод.

Метрики:

- евклидово расстояние;
- квадрат евклидова расстояния;
- манхэттенское расстояние

Например, на рис. 1 изображены дендрограммы, построенные с помощью метрики евклидова расстояния, но разными методами: методом невзвешенного попарного среднего и методом одиночной связи. При кластеризации регионов последним методом выделяется один кластер и несколько аномальных объектов, что довольно трудно поддается интерпретации.

В итоге для кластеризации регионов была выбрана метрика «евклидово расстояние» и метод «невзвешенное попарное среднее». Расстояние между объектами метрики Евклида определяется по формуле (1.1):

$$d_E(X_i, X_j) = \sqrt{\sum_{k=1}^p (x_i^{(k)} - x_j^{(k)})^2} \quad (1.1)$$

Его минимальное значение служит критерием объединения регионов в кластеры. Невзвешенный метод средней связи осуществляется согласно формуле¹:

¹ Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Теория вероятностей и прикладная статистика. – М.: ЮНИТИ, 2001. – С. 492, 496.

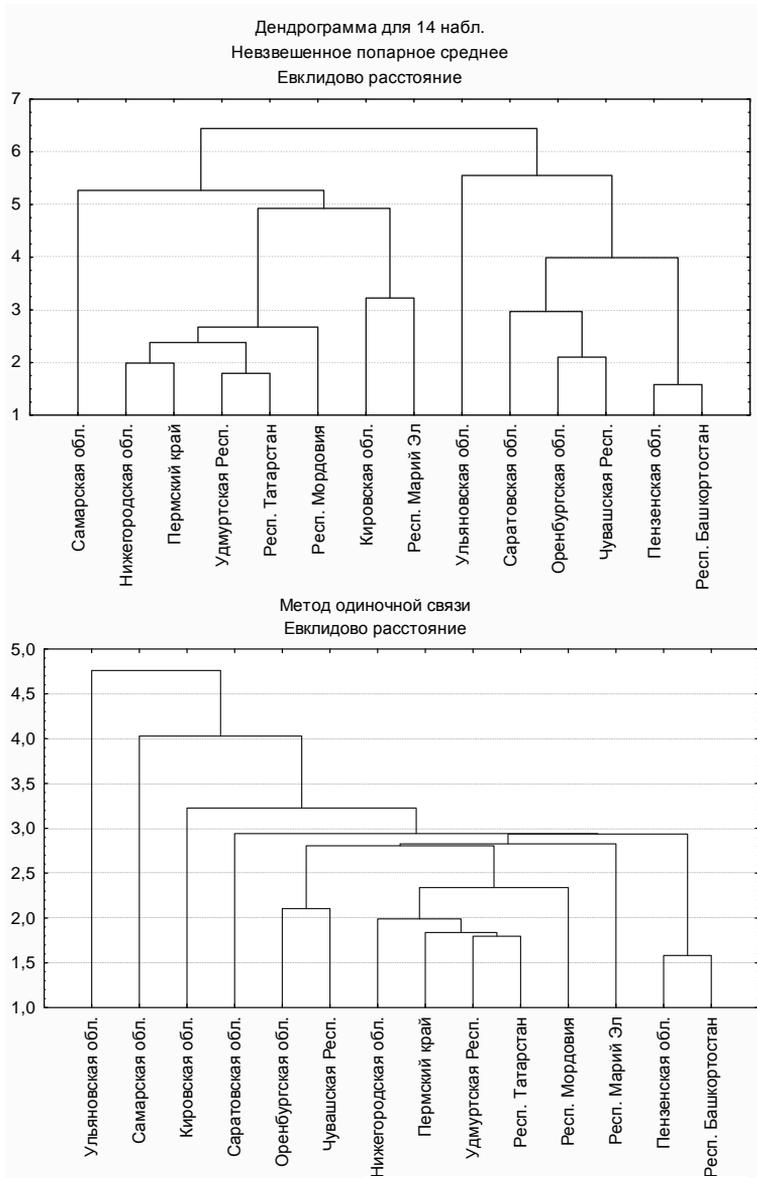


Рис. 1. Сравнение методов (Unweighted Pair-Group Average и single linkage) для кластеризации регионов ПФО

Для выявления оптимального числа кластеров применялся критерий Веале. Выдвигается нулевая гипотеза H_0 о том, что существует единый кластер однородных данных. Расчетное значение определяется по формуле (1.3):

$$w[1] = \sum_{x_i, x_j \in S_m, S_i} d^2(x_i, x_j) \quad w[2] = \sum_{x_i, x_j \in S_i} d^2(x_i, x_j),$$

где $w[1]$ и $w[2]$ – сумма квадратов внутрикластерных расстояний в случае одного кластера и в случае, когда данные распределены по двум кластерам соответственно.

Данный критерий имеет F -распределение с уровнем значимости α и степенями свободы p , которые соответствуют числу переменных, и $p(n - 2)$. Определяется критическое значение.

Если – гипотеза H_0 принимается, т.е. существует единый кластер однородных данных. В противном случае гипотеза H_0 отвергается, данные не могут быть объединены в единый кластер².

Применяя данный критерий, выделили оптимальное число кластеров для каждого года. Полученные результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Оптимальное число кластеров по критерию Веале

Год			Количество кластеров	Аномальные объекты
2001	1,860	2,534	2	1
2002	1,875	2,711	3	2
2003	1,490	2,711	2	-
2004	1,102	2,534	2	1
2005	0,934	2,449	2	1
2006	2,102	2,901	3	1
2007	1,355	2,901	2	1
2008	2,743	2,901	4	-
2009	1,462	3,326	3	1
2010	1,917	3,326	4	2

² Яцкив И.В., Гусарова Л. Методы определения количества кластеров при классификации без обучения. – Рига: Изд-во ИТС, 2003. – С. 24.

Для анализа во времени желательно иметь одинаковое количество кластеров каждый год, однако по критерию Beale, как видно из табл. 1, оптимальное число классов различно. Выберем за период 2001–2007 годов число кластеров – 2. Это несколько ухудшит качество разбиения за 2002 и 2006 годы. В 2008, 2009 и 2010 годах будем рассматривать разбиение на три кластера.

2. Формирование интегральных показателей безработицы

Для того чтобы можно было сравнивать значения факторов, различных по смыслу, необходимо привести их к единому виду. Для этого воспользуемся методикой определения весовых коэффициентов характеристик кластеров³.

Первый этап заключается в распределении массива показателей по блокам и присвоении им базовых коэффициентов. Выделим пять блоков различной характеристики. Для показателей, характеризующих рынок труда региона с положительной стороны (уровень занятости, уровень экономически активного населения), базовые оценки, начиная с первого блока, имеют следующие коэффициенты: 20%, 40%, 60%, 80%, 100% (2.1).

$$\left\{ \begin{array}{l} z_5 = 100\% - \text{ОВК факторов блока 5;} \\ z_4 = \frac{z_1 + z_5}{2} = 80\% - \text{ОВК факторов блока 4;} \\ z_3 = \frac{z_1 + z_5}{2} = 60\% - \text{ОВК факторов блока 3;} \\ z_2 = \frac{z_1 + z_5}{2} = 40\% - \text{ОВК факторов блока 2;} \\ z_1 = \frac{1}{5} \cdot z_5 = 20\% - \text{ОВК факторов блока 1;} \end{array} \right.$$

Так как рассматриваются помимо «положительных» факторов еще и те, которые отражают негативную сторону рынка (уровень общей безработицы, уровень регистрируемой безработицы, уровень незанятого населения в расчете на одну заявленную вакансию), необходимо, чтобы способ расчета не противоречил их экономическому смыслу. Весовые коэффициенты, присваиваемые значениям каждого фактора, будут обратно пропорциональны этим значениям. Поэтому базовые оценки, начиная с первого блока, имеют следующие коэффициенты: 100%, 80%, 60%, 40%, 20% (2.2).

³ Салюкова В.М. Методика изучения динамики изменений характеристик кластеров и объектов кластеризации // Инновационные технологии в экономике, информатике и медицине: Сборник статей V Межрегиональной научно-практической конференции. – Пенза: ПГТА, 2008. – С. 73–75.

$$\left\{ \begin{array}{l} z_0 = 100\% - \text{ОВК факторов блока 1;} \\ z_1 = \frac{z_2 + z_0}{2} = 80\% - \text{ОВК факторов блока 2;} \\ z_2 = \frac{z_1 + z_3}{2} = 60\% - \text{ОВК факторов блока 3;} \\ z_3 = \frac{z_2 + z_4}{2} = 40\% - \text{ОВК факторов блока 4;} \\ z_4 = \frac{1}{5} \cdot z_0 = 20\% - \text{ОВК факторов блока 5;} \end{array} \right.$$

Для присвоения базовых оценок используется интервальный анализ. Каждому блоку соответствует интервал, а базовая оценка блоков соответствует правой границе каждого интервала (рисунок 2). Размер интервалов рассчитаем по формуле:

$$h_i = \frac{x_{\max(i)} - x_{\min(i)}}{5} \quad (2.3)$$

Весовой коэффициент Y_{ij} i -го показателя, имеющего j -ю характеристику, будем считать равным общему весовому коэффициенту того блока, куда данный показатель попадает (2.4).

$$Y_{ij} = Z_j; \quad i = \overline{1, m} \quad k = m \quad j = \overline{1, n} \quad (2.4)$$

где m – число показателей, используемых для кластерного анализа;
 n – число различных характеристик или блоков, $n = 5$

Второй этап заключается в присвоении каждому показателю каждого региона скорректированного показателя.

Показатель региона может попасть в любой интервал, но внутри интервала он имеет отклонения от базовой оценки. Поэтому определяется скорректированная оценка показателя региона по формуле (2.5) для положительных факторов и по формуле (2.6) для негативных факторов.

$$Y_{il}^{\text{скор1}} = Z_j + \frac{n(x_{il} - x_{\min(i)}) - \gamma(x_{\max(i)} - x_{\min(i)})}{x_{\max(i)} - x_{\min(i)}} \cdot (Z_j - Z_{j-1}) \quad (2.5)$$

$$Y_{il}^{\text{скор2}} = Z_j + \frac{n(x_{\max(i)} - x_{il}) - \gamma(x_{\max(i)} - x_{\min(i)})}{x_{\max(i)} - x_{\min(i)}} \cdot (Z_j - Z_{j-1}) \quad (2.6)$$

где x_{il} – i -й показатель l -го региона,

Z_j – границы интервалов, выраженные в весовых коэффициентах, $j = 0, 1, 2, 3, 4, 5$.

$x_{\min(i)}$ – минимальное значение i -го показателя, $i = \overline{1, m}$

$x_{\max(i)}$ – максимальное значение i -го показателя, $i = \overline{1, m}$

n – число блоков;

$\gamma = 1, 2, 3, 4, 5$ – номер блока, в который входит $x_{i\gamma}$.

Третий этап заключается в определении интегрального показателя по каждому региону и по кластеру в целом.

Общий весовой коэффициент по всем рассматриваемым показателям (или интегральный показатель) для каждого региона рассчитывается по формуле (2.7)?

где m – общее число показателей.

В зависимости от поставленной цели, общий весовой коэффициент может быть видоизменен. Применительно к исследованию рынка труда в ПФО нас будет интересовать суммарный интегральный показатель по регионам и по кластерам в целом (2.8).

С помощью формул (2.1)–(2.4) были расставлены весовые коэффициенты для каждого значения факторов по регионам ПФО за 2001–2010 годы. Результаты по 2001 и 2010 годам представлены в табл. 2, где:

x_1 – Уровень общей безработицы;

x_2 – Уровень регистрируемой безработицы;

x_3 – Уровень занятости;

x_4 – Уровень незанятого населения в расчете на 1 заявленную вакансию;

x_5 – Уровень экономически активного населения.

Таблица 2

**Базовые весовые коэффициенты
в 2001 и 2010 годах**

ПФО	2001					2010				
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Республика Башкортостан	0,6	0,8	0,2	0,8	0,2	0,4	0,4	0,2	0,8	0,4
Республика Марий Эл	0,6	0,2	0,4	0,4	0,6	0,2	0,8	0,4	0,6	1,0
Республика Мордовия	0,6	0,6	0,2	0,8	0,2	1,0	0,8	1,0	0,6	1,0
Республика Татарстан	1	1	0,6	1	0,6	1,0	0,6	1,0	0,2	1,0
Удмуртская Республика	1	0,4	0,8	0,6	0,6	0,4	0,4	0,8	0,8	1,0

ПФО	2001					2010				
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Чувашская Республика	0,6	0,6	0,4	0,4	0,6	0,4	0,4	0,6	0,6	0,8
Пермский край	1	0,8	0,8	0,8	0,6	0,4	0,2	0,6	0,6	0,8
Кировская область	0,8	0,2	1	0,2	1	0,4	0,2	0,8	0,6	1,0
Нижегородская область	0,8	1	0,6	1	0,6	0,6	1,0	0,8	1,0	1,0
Оренбургская область	0,8	1	0,2	1	0,2	0,8	1,0	0,6	0,6	0,8
Пензенская область	0,2	0,4	0,2	0,6	0,4	0,8	1,0	0,2	1,0	0,2
Самарская область	1	0,8	1	1	0,8	1,0	0,4	1,0	0,8	1,0
Саратовская область	0,6	0,6	0,2	1	0,2	1,0	1,0	0,8	1,0	1,0
Ульяновская область	0,8	0,6	0,2	0,2	0,2	0,4	1,0	0,2	1,0	0,4

Затем по формулам (2.5) и (2.6) были рассчитаны скорректированные оценки показателей регионов (результаты по 2001 и 2010 годам в табл. 3).

Таблица 3

**Скорректированные оценки показателей
в 2001 и 2010 годах**

ПФО, скор. вес. коэф.	2001					2010				
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Республика Башкортостан	0,403	0,767	0	0,796	0,143	0,296	0,397	0,142	0,639	0,384
Республика Марий Эл	0,584	0,1	0,352	0,327	0,476	0	0,708	0,385	0,510	0,816
Республика Мордовия	0,481	0,5	0,099	0,714	0,167	1	0,728	1	0,533	0,995
Республика Татарстан	0,974	0,833	0,465	0,898	0,405	0,824	0,468	0,824	0	0,89

ПФО, скор. вес. коэф.	2001					2010				
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Удмуртская Республика	0,831	0,3	0,606	0,449	0,560	0,236	0,234	0,649	0,747	0,997
Чувашская Республика	0,558	0,467	0,352	0,388	0,536	0,247	0,251	0,475	0,404	0,791
Пермский край	0,896	0,800	0,606	0,796	0,488	0,390	0,058	0,533	0,507	0,783
Кировская область	0,779	0,000	1	0,061	1	0,333	0	0,696	0,449	1
Нижегородская область	0,727	0,933	0,563	1	0,476	0,533	1	0,654	1	0,848
Оренбургская область	0,714	1,000	0,141	0,980	0,119	0,605	0,961	0,497	0,425	0,634
Пензенская область	0	0,267	0,014	0,510	0,298	0,765	0,932	0	0,893	0
Самарская область	1	0,633	0,944	0,857	0,643	0,930	0,350	0,825	0,649	0,838
Саратовская область	0,532	0,6	0,197	0,959	0,167	0,807	0,901	0,786	0,914	0,857
Ульяновская область	0,675	0,533	0,113	0	0	0,310	0,922	0,114	0,860	0,345
1-й кластер	0,796	0,581	0,555	0,673	0,512	0,890	0,612	0,859	0,524	0,895
2-й кластер	0,468	0,611	0,094	0,660	0,149	0,335	0,459	0,556	0,577	0,839
3-й кластер	-	-	-	-		0,457	0,751	0,085	0,798	0,243

На третьем этапе по формулам (2.7) и (2.8) были определены интегральные показатели по каждому региону и по кластеру в целом. Результаты расчетов представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Интегральные показатели рынка труда по каждому региону
и по кластеру в целом**

ПФО	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Республика Башкортостан	0,422	0,414	0,460	0,426	0,585	0,458	0,367	0,387	0,520	0,372

ПФО	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Республика Марий Эл	0,368	0,330	0,163	0,531	0,579	0,319	0,482	0,525	0,421	0,484
Республика Мордовия	0,392	0,420	0,402	0,573	0,477	0,547	0,570	0,861	0,877	0,851
Республика Татарстан	0,715	0,763	0,631	0,570	0,577	0,582	0,534	0,578	0,411	0,601
Удмуртская Республика	0,549	0,679	0,587	0,536	0,568	0,608	0,449	0,532	0,601	0,573
Чувашская Республика	0,460	0,529	0,469	0,401	0,350	0,507	0,387	0,373	0,293	0,434
Пермский край	0,717	0,595	0,532	0,661	0,590	0,569	0,402	0,211	0,308	0,454
Кировская область	0,568	0,616	0,587	0,499	0,683	0,656	0,635	0,612	0,390	0,496
Нижегородская область	0,740	0,734	0,837	0,719	0,814	0,783	0,851	0,738	0,787	0,807
Оренбургская область	0,591	0,476	0,433	0,476	0,453	0,597	0,505	0,406	0,553	0,624
Пензенская область	0,218	0,345	0,306	0,504	0,563	0,489	0,476	0,470	0,519	0,518
Самарская область	0,815	0,848	0,773	0,839	0,825	0,850	0,667	0,725	0,547	0,718
Саратовская область	0,491	0,542	0,388	0,331	0,458	0,390	0,321	0,310	0,532	0,853
Ульяновская область	0,264	0,472	0,211	0,120	0,251	0,172	0,274	0,358	0,457	0,510
1-й кластер	0,624	0,655	0,609	0,616	0,664	0,590	0,634	0,793	0,703	0,756
2-й кластер	0,396	0,439	0,317	0,428	0,541	0,491	0,409	0,479	0,500	0,553
3-й кластер	-	-	-	-	-	-	-	0,395	0,351	0,467

Построим графики динамики развития кластеров регионов ПФО на рынке труда во времени (рис. 2).

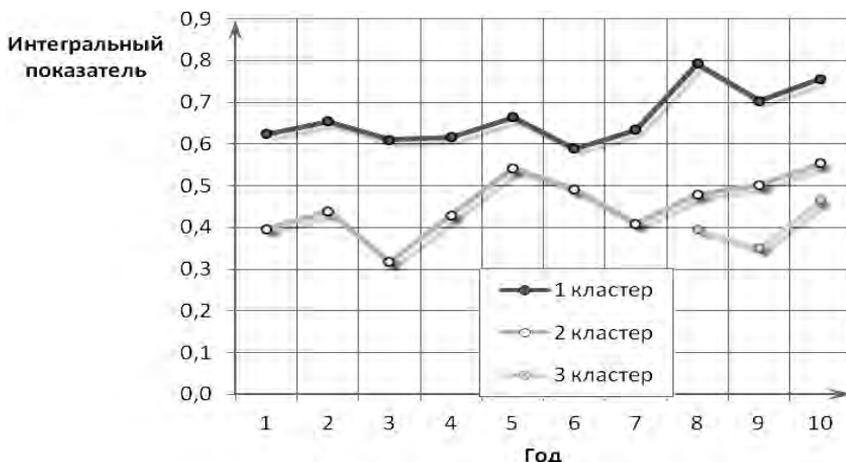


Рис. 2. Динамика развития кластеров регионов ПФО на рынке труда во времени

3. Анализ изменений на рынке труда в 2008–2010 годах

При разбиении регионов ПФО в 2008–2010 годах были выделены три класса. Это отличается от предсказуемого разбиения на две группы, как это было в предыдущем периоде с 2001–2007 годов, поэтому требует особого внимания.

К 2008 году проявления мирового финансового кризиса стали отчетливо видны: произошло резкое ухудшение основных экономических показателей в большинстве стран, и за ним последовал глобальный спад производства. Все знают, что начальным этапом был ипотечный кризис в США в 2006 году, разраставшийся вплоть до 2007 года. В итоге уже к 2008-му, он спровоцировал кризис ликвидности мировых банков. Таким образом, трансформировавшись в финансовый, он затронул не только США, но и весь мир, после чего и стал называться *мировым кризисом*.

Как и в других странах, в России прекращение кредитования предприятий банками повлекло за собой рост цен и волну сокращений рабочих мест. Растет безработица – падает спрос на товары и услуги. Падает спрос на товары и услуги – сокращается их производство. Закрываются предприятия – растет безработица.

Апогеем роста безработицы стал 2009 год. Большинство интегральных показателей по кластерам за этот год меньше, чем соответствующие им за 2008 и 2010 годы (табл. 4). Положительные тенденции графиков, а также сближение трендов, характеризующих 2-й и 3-й кла-

стеры, позволяют надеяться на то, что в ближайшие годы число групп снова станет равно двум, ситуация на рынке труда стабилизируется, и развитие субъектов войдет в свое привычное русло.

Безусловно, для обеспечения социальной стабильности в каждом округе, в том числе и Приволжском, был предпринят ряд антикризисных мер, таких как:

- опережающее профессиональное обучение, переподготовка по востребованным специальностям, повышение квалификации;

- стимулирование среднего и малого бизнеса;
- увеличение размера пособий по безработице;
- организация переезда увольняемых на работу в другую местность;
- создание временных рабочих мест в рамках организации общественных работ;

- организация стажировки;
- содействие трудоустройству инвалидов;
- предоставление пособий на открытие собственного дела;
- уменьшение квоты на привлечение иностранных работников⁴.

В 2010 году помимо объявления его годом борьбы с безработицей были пересмотрены несколько неэффективных элементов антикризисной политики. Например, обнаружилось, что люди неохотно идут на общественные работы, а предпочитают вместо этого получать пособие по безработице. Выяснилось, что дело в самих общественных работах – вместо долгосрочных (таких, как строительство дорог и других объектов инфраструктуры), которые могли бы помочь людям получить новую специальность, они оказались заняты уборкой улиц и покраской заборов.

Вместе с увеличением в два раза капитала на открытие собственного дела возникла необходимость ввести ключевое условие для его получения – создание рабочих мест не только для себя, но и для других официальных безработных.

Также стало известно, что увеличение размера социальных выплат хотя и уменьшает напряженность, но не помогает в борьбе с безработицей, а даже наоборот – снижает стимул к труду, позволяя не трудиться за большие деньги.

В итоге было решено увеличить финансирование исключительно на востребованные подпрограммы (такие, как стимулирование среднего и малого бизнеса, например, или переобучение)⁵.

⁴ Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // Российская газета. – 20 марта 2009 г.

⁵ <http://www.hrmonitor.ru> – «Так ли эффективны меры правительства по борьбе с безработицей?»

Судя по всему, указанные меры оказались действенными в одних регионах (Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Пермский край, Кировская и Оренбургская области) и недостаточными в других (в Удмуртской Республике и Республике Башкортостан).

Данные социологического опроса, проведенного в *Республике Башкортостан*, показали, что больше всего жителей республики волнуют проблемы безработицы. На них пожаловались 40% опрошенных⁶. Глава региона объясняет высокий уровень безработицы тем, что значительную роль в формировании показателя играет достаточно большая безработица в сельском хозяйстве, потому что люди, занимаясь личным подсобным хозяйством, одновременно числятся не имеющими постоянного места работы⁷. Кроме того, есть некая особенность трудовых ресурсов республики – пониженный уровень образования занятых. Она сложилась давно и обусловлена высокой долей сельского населения. Как следствие, понижена территориальная и профессиональная мобильность рабочей силы, и возникают проблемы для переквалификации⁸.

Требует некоторых объяснений тот факт, что интегральный показатель *Татарстана* всего 0,60, тогда как среднее значение по всему кластеру – 0,76.

Республика Татарстан обладала в 2009 году наивысшим показателем напряженности на рынке труда – 9,1, в то время как среднее значение этого показателя по ПФО составляло 5,3. К 2010 году удалось снизить напряженность до 4,3, правда, по-прежнему сохраняя за собой первенство (среднее значение – 2,2). Кроме упомянутых выше мер были применены некоторые хитрости: чтобы снизить давление на рынок труда со стороны молодежи, республика предоставила ей возможность продолжить обучение. Школьникам – начальное профессиональное образование (НПО), завершившим НПО рекомендовала пойти в средние профессиональные учебные заведения, выпускникам с СПО – поступить в вузы, бакалаврам – в магистратуру. Чтобы задержать женщин в отпусках по уходу за детьми, им было решено увеличить пособие⁹.

⁶ Республика Башкортостан, № 204 // «Глазами социолога», 20.10.11.

⁷ <http://kremlin.ru> – Рабочая встреча с президентом республики Башкортостан Рустэмом Хамитовым, 11.02.11.

⁸ <http://www.socpol.ru> – Социальный атлас российских регионов / Портреты регионов / Республика Башкортостан.

⁹ <http://www.hrmonitor.ru> – «Власти Татарстана разрабатывают меры по уменьшению напряженности на рынке труда».

За счет того, что значения остальных четырех факторов не уступают соответствующим показателям регионов 1-го кластера, влияние фактора напряженности элиминировалось, и по результатам кластеризации Республика Татарстан была отнесена именно к 1-му кластеру. Однако при расчете интегрального показателя рассматриваемый фактор оказал значительный эффект на результат, снизив его до значения 0,601.

Обратная ситуация наблюдается в *Нижегородской области* – интегральный показатель (0,807) довольно высок, что нехарактерно для объектов 2-го кластера, средний интегральный показатель в котором 0,553. Нижегородская область не попала в доминирующий кластер из-за высокого для этого кластера уровня безработицы – в области он составляет 7,8, а средний уровень по кластеру всего 5,9. К тому же уровень экономически активного населения (68,8%) располагался близко к среднему значению 2-го кластера (68,7%).

Вне зависимости от принадлежности к тому или иному кластеру, Нижегородская область славится самым низким показателем напряженности – 0,8 (среднее по ПФО – 2,2). Оно было достигнуто благодаря максимальному числу предоставляемых вакансий – их к концу декабря 2010 года насчитывалось свыше 29 тысяч (среднее по ПФО – 11 183) при числе зарегистрированных безработных, незначительно превышающем среднее значение по округу.

По данным 2009 года, *Кировская область* находилась в III группе и незавидном положении. Градообразующие предприятия области не справлялись и проходили процедуру банкротства, прибыль организаций в целом по региону снизилась более чем на 50%. Машиностроительный завод «Молот» был вынужден приостановить производство. Задолженность предприятия перед работниками, которым начислялась 2/3 заработной платы, была внушительна. Бюджетные средства позволили лишь погасить задолженность по заработной плате коллективу предприятий, частично – по налогам и перед банками¹⁰. К 2010 году благодаря значительным субсидиям из областного и федерального бюджетов, а также желанию возобновить производство на самих предприятиях с привлечением инвесторов удалось нормализовать работу «Молота» и стрижевского «Силиката»¹¹. Тем не менее ситуация на нескольких предприятиях по-прежнему тревожна, например, на градообразующем предприятии поселка Мурыгино – бумажной фабрике «Эликон», а также в поселке Гирсово.

¹⁰По материалам «Российской газеты» от 08.06.2009.

¹¹<http://www.bizneskirov.ru> – «Кировские моногорода – спасение в инвесторах?», 16.02.11

Нельзя не заметить стремительное улучшение ситуации на рынке труда в *Саратовской области*. Оно связано как с улучшением в целом общеэкономической ситуации в области, так и с реализацией программ занятости. На предприятиях по-прежнему проводятся сокращения, но с большей осторожностью – на место уволенных людей могут обязать нанять новых, однако специалистов среди них может не оказаться¹².

По-видимому, оперативные решения, высокая диверсифицированность экономики области, ее низкая зависимость от общемировой рыночной конъюнктуры в совокупности с комплексом антикризисных мер, а также значительные вливания денежных средств смягчили последствия экономического кризиса. В результате Саратовская область к 2009 году смогла подняться из 3-го кластера во 2-й, а к 2010 году – примкнуть к процветающим регионам 1-го кластера.

Пензенская область в 2009 году смогла избежать обвальной безработицы и попала в «средний» кластер. Городские власти видят в этом заслугу принимаемых ими антикризисных мер¹³. Однако особенностью этого региона, помимо значительной доли пожилого населения (25%) и высокой доли сельского населения (33%) являются устойчивые тенденции миграционного оттока¹⁴. В 2009 году, по признанию ректоров учебных заведений, было трудоустроено от 28 до 89% выпуска. По данным службы занятости, официально признаться безработными обратились около 600 выпускников вузов, которых было свыше 9 тысяч. При этом если половина трудоустроилась по специальности, то возникают подозрения, что более 3 тысяч уехали за пределы Пензенской области¹⁵.

Вместе с тем стоит отметить, что основным мероприятием антикризисной программы области было содействие развитию малого предпринимательства, в рамках которого в 2009 году зарегистрировали собственное дело 7950 человек. Более 80% из них дело – жители сельской местности, поэтому эта мера позволила стабилизировать социальную напряженность в сельских районах¹⁶.

¹² «Человек и труд», интервью Светланы Нечаевой, министра занятости, труда и миграции Саратовской области, 6/2010.

¹³ <http://www.hrmonitor.ru> – «В Пензенской области снижается уровень безработицы».

¹⁴ <http://www.socpol.ru/> – Социальный атлас российских регионов / Портреты регионов / Пензенская область.

¹⁵ Информационно-аналитический центр «Парето» – Безработица в Пензенской области, июль 2009 года.

¹⁶ По материалам, размещенным в газете «Вестник трудоустройства» от 26.04.2010.

Темпы развития рынка труда Пензенской области остались на прежнем уровне, однако этого недостаточно, чтобы соответствовать соседним регионам, таким как Саратовская область и Республика Мордовия. Аналогично дела обстоят и в *Ульяновской области* – хотя и удалось добиться улучшения ситуации (о чем свидетельствует увеличение интегрального показателя в 2010 году по сравнению с 2009-м), регион попал в 3-й «доминируемый» кластер.

Уровень безработицы во время кризисов наиболее высок в городах, где функционируют предприятия машиностроительной отрасли, такие, например, как «АвтоВАЗ». Экономика *Самарской области* чувствительна к изменениям в работе этого системообразующего предприятия. Поэтому его естественное желание сократить издержки производства влечет за собой удручающие последствия в виде значительного пополнения числа безработных граждан. К счастью, благодаря господдержке по большей части удалось стабилизировать финансово-экономическое состояние предприятия, стабилизировав тем самым экономику всей области.

Заключение

Преимуществом кластеризации за несколько лет является то, что можно изучить гибкость рынка труда той или иной области, т.е. проанализировать как рынок труда той или иной области изменяется во времени. Также можно выделить группы объектов с наиболее схожей динамикой изменений показателей и экономически обосновать сложившуюся ситуацию на рынке труда за несколько лет для конкретного объекта кластеризации. Для выделенных групп объектов можно разработать комплексные меры по устранению причин, которые препятствуют эффективному развитию рынка труда.

Проведенный анализ показал, что в 2001–2007 годах целесообразнее всего рассматривать два кластера. При этом кластер, условно названный нами «1-й», доминирует в среднем по всем показателям над «2-м» кластером. Это позволяет говорить о более благополучном положении на рынке труда в регионах, попавших в «1-й» кластер. Стабильно таким регионом является только Самарская область. Традиционно во «2-й» кластер попадают Республика Башкортостан, Саратовская, Пензенская, Оренбургская области.

Применение только разбиения на кластеры, к сожалению, не позволяет получить точной картины происходящих изменений, поэтому была применена методика сравнения уровня развития. Сопоставление интегральных коэффициентов за текущий год с соответствующими значениями прошлых лет дает возможность заключить, что большому

числу субъектов ПФО удалось достичь докризисных показателей (Башкортостан, Марий Эл, Чувашия, Пермь, Пенза, Самара), остальным регионам – значительно превзойти уровень 2007 года. Что касается Кировской области, то, как уже отмечалось, ситуация в ней, хотя и остается напряженной, все же вышла из критической фазы, о чем свидетельствуют интегральные показатели этого и прошлого годов.

Вышеописанный подход может быть применен при изучении на основе кластерного анализа инвестиционной, промышленной сферы и ее отдельных отраслей, агропромышленного бизнеса, социальной сферы, экологической и т.д. за несколько лет.

Библиографический список

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика. Основы эконометрики: В 2 т. – 2-е изд., испр. – Т.1: Теория вероятностей и прикладная статистика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 656 с.

2. Яцкив И.В., Гусарова Л. Методы определения количества кластеров при классификации без обучения. – Рига: Изд-во ИТС, 2003.

3. Салюкова В.М. Методика изучения динамики изменений характеристик кластеров и объектов кластеризации // Инновационные технологии в экономике, информатике и медицине: Сборник статей V Межрегиональной научно-практической конференции. – Пенза: ПГТА, 2008. – С.73–75.

4. Госкомстат России [официальный сайт]. URL: <http://www.gks.ru>

Контактная информация

drdeleted@gmail.com

Contact links

drdeleted@gmail.com

ИСЛАМСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

ISLAMIC INVESTMENTS: OPPORTUNITIES AND PERSPECTIVES FOR ECONOMIC DEVELOPMENT IN RUSSIA

Д.А. ХАЛИЛОВА,

*студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации (г. Москва)*

D.A. KHALILOVA,

*student of Financial university under the Government
of the Russian Federation (Moscow)*

Аннотация

В работе раскрывается специфика процесса вовлечения капитала мусульманских стран и исламских банков в инвестиционную деятельность в России. Анализируется структура и динамика финансовых инструментов исламских банков как специфического источника финансирования инвестиций в масштабах России. Производится оценка роли исламских финансовых инструментов с позиции развития национальной экономики.

Abstract

In the article the specific nature of process of involving the capital of Muslim countries and Islamic banks in investment activity in Russia is discovered. The structure and dynamics of financial tools of Islamic banks as specific source of financing investments in scales of Russia is analyzed. The estimation of the role of Islamic financial tools from a position of development of national economy is produced.

Ключевые слова

1. Экономическое развитие
2. Исламские инвестиции
3. Исламские инвестиционные услуги
4. Инвестиционная деятельность
5. Финансовый институт

Keywords

1. Economic development
2. Islamic investments
3. Islamic investment services
4. Investment activity
5. Financial institution

Введение

Исламские инвестиции в России сегодня уже не воспринимаются как нечто нереальное, присущее только мусульманским странам. За последние годы у нас в стране произошли позитивные изменения в области широкого информирования российского бизнес-сообщества, созданы профессиональные площадки для обмена опытом, значительно расширены международные связи с экспертами по исламским финансам, созданы исламские фонды прямых инвестиций в реальный сектор экономики РФ.

Актуальность темы исследования возрастает в связи с осуществлением рыночных реформ в России. Рыночные преобразования требуют существенных инвестиций, привлечения в страну иностранного, в частности, исламского банковского капитала в различных его формах. Актуальность темы подкрепляется и развитием внешнеэкономических взаимоотношений России: тесные торгово-экономические связи с регионом Ближнего Востока, внешнеполитический курс на сближение со странами исламского мира требуют дальнейшего развития отношений в финансово-экономическом направлении.

Выбор темы исследования объективно связан с изучением проблемы формирования инвестиционного потока в российской экономике за счет исламских банков, капитала мусульманских стран.

Цель исследования заключается в осуществлении всестороннего анализа современных тенденций и перспектив развития исламского инвестирования, с тем чтобы выявить возможные направления исламского инвестирования в российскую экономику.

Для достижения указанной цели в процессе исследования были поставлены следующие задачи:

- выявить основные принципы функционирования исламских инвестиций;
- выявить специфику отдельных региональных сегментов этого рынка с учетом базисных характеристик и особенностей финансовой сферы России;

– выявить потенциал исламских финансовых институтов и инструментов в деле формирования устойчивой финансовой системы в России и других странах.

Объектом исследования являются новые явления на сформировавшемся в конце 1990-х годов международном рынке исламских услуг, механизмы функционирования, тенденции и перспективы его развития. Выявляется специфика отдельных региональных сегментов этого рынка с учетом базисных характеристик и особенностей финансовой сферы России.

Предмет исследования – инвестиционные отношения, возникающие между основными субъектами, постоянно оперирующими на международном и российском рынках исламских инвестиционных услуг.

Теоретические основы исследования сформировали научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых в области управления исламскими инвестициями, мировой экономики, управления финансами.

В качестве информационной базы работы использованы:

а) материалы научных конференций, семинаров, форумов «Исламские инвестиции»;

б) статистический сборник Аналитическо-информационного бюро ПИК, отчет компании Ernst & Young за 2010 год, годовой отчет – 2010 Международного валютного фонда;

в) официальные документы: Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации от 5 ноября 2008 года;

г) литература на иностранных языках: Zawya Collaborative Sukuk Report – доклад иностранной компании; Sukuk Guidebook. Dubai International Financial Center – гид по исламским облигациям, подготовленный Международным финансовым центром Дубая.

Научная новизна настоящей работы заключается в осуществлении комплексного анализа факторов и процессов, обусловивших в конце 1990-х годов формирование международного рынка исламских инвестиционных услуг, сохраняющего приятный потенциал к дальнейшему росту, выявлению основных тенденций и перспектив его развития в Российской Федерации.

Практическая значимость исследования определяется тем, что положения и выводы работы могут быть полезны для разработки нормативно-правовых актов и программ в целях привлечения и повышения эффективности использования потенциала исламских инвестиций в России.

Работа состоит из введения; трех глав, включающих в себя 7 параграфов; заключения; библиографического списка использованной литературы, включающего работы и информационные материалы на русском и английском языках, и приложений.

Глава 1. Исламские инвестиции: сущность и основы организации

1.1. Понятие исламских инвестиций и ее инструментов:

сущность, значение и структура рынка

Специфика исламских финансовых институтов заключается в том, что они не могут взимать фиксированный процент и проводят свои операции только в форме долевых частей, сдачи имущества, купленного банком для клиента. Аналогично и инвестор, вкладывая свои средства на депозит или в ценные бумаги, не имеет гарантий на получение доходов, так как деньги вкладываются непосредственно в какой-либо проект на предприятии, а его успех или провал не определен, а следовательно, неизвестно, принесут ли инвестиции доход. Но в случае успеха проекта инвестор участвует в непосредственном распределении прибыли.

Говоря об исламской экономике, важно понимать, что речь идет не о формулировании каких-то особых законов экономического развития, а лишь об альтернативных методах ведения хозяйства, в основе которых лежат воззрения ученых из стран мусульманского Востока.

Инвестирование по исламским канонам предполагает покупку только тех ценных бумаг, которые не противоречат религиозным нормам. Законы шариата запрещают инвестировать в некоторые виды бизнеса, которые считаются неэтичными¹.

Приоритеты здесь следующие: должна быть доказана экономическая эффективность проекта вне зависимости от конфессиональной принадлежности предпринимателя. Кроме того, запрещены некоторые виды инвестиций. Отраслевые запреты инвестировать в:

- производство алкоголя;
- производство и переработку свинины;
- развлекательные сферы;
- игорный бизнес.

Исламские инвестиционные принципы запрещают вложения в акции компаний, которые связаны с алкоголем, азартными играми, неэтичными развлечениями, что объединяет исламские фонды с так называемыми социально ответственными фондами (socially responsible funds)². Но социальные фонды могут себе позволить покупку инструментов с фиксированным доходом и банковских продуктов, тогда как для исламских фондов инвестиции с гарантированным процентом, та-

¹ Керимов Г. Шариат: Закон жизни мусульман. Ответы шариата на проблемы современности. – М.: Диля, 2010.

² Исламские фонды: религиозные инвестиции <http://www.vunt.ru/anonce/20.htm>

кие как облигации или депозитные сертификаты, являются неприемлемыми, потому что ислам отрицает ссудный процент.

1.2. Сукук и мурабаха как инструменты сопровождения инвестиций в российскую экономику

Индустрия исламского финансирования совершила за последние 50 лет стремительный рывок: от сельских кооперативных касс взаимопомощи в 60-х годах к многомиллиардным сделкам в текущем десятилетии. Успех этого сектора основан не только на благоприятной этической окраске деятельности, но и на принципе сотрудничества в экономической деятельности.

Основой рынка исламских финансовых инструментов являются различные виды долевого участия как на этапе привлечения банком средств вкладчиков, так и на этапе размещения таких средств. Весьма популярны также схожие с лизингом операции по покупке банками активов по просьбе клиентов с последующей перепродажей (мурабаха). Развивается и рынок ценных бумаг (сукук)³.

Сукук во многом схож с уже традиционным в России сертификатом долевого участия. По сути, сукук используют в качестве инструмента секьюритизации активов.

Сукук – не просто облигация, что противоречило бы принципам шариата, – он документирует права держателей на определенный актив, например, недвижимость, доходы от аренды, финансовые потоки от торговых операций и т.п.

Еще одним элементом, общим для сукук и для секьюритизации, является SPV – специальная проектная компания⁴. Именно это юридическое лицо, или траст, как правило, выпускает сертификаты сукук, отвечает по ним перед держателями, распределяет финансовые потоки между ними и инвестирует полученные от держателей сертификатов средства согласно эмиссионной документации. Важно помнить, что сукук может выпускаться и напрямую «заемщиком» без SPV. Именно такой сукук и имеют в виду, когда говорят не об «исламской секьюритизации», а об «исламских облигациях».

Структура сукук в общем виде представлена в приложении 1.

В данной структуре инвесторы объединяют капиталы и выкупают имущество, которое затем передается в компанию специального на-

³ Маркус Д.С. Исламские финансы и мировой рынок.
<http://www.islam.ru/content/economica/2138>

⁴ Райкова Л. Компании специального назначения / Райкова Л. // Еженедельник «Директор-Инфо». – № 40. – 2008.

значения SPV. Имущество может быть куплено как у компании-«заемщика», так и у третьих лиц. «Заемщик» берет имущество у SPV в аренду и выплачивает этой компании арендные платежи, которые затем распределяются среди инвесторов. Инвесторы и SPV могут находиться в одной стране с «заемщиком» или в разных странах. В последнем случае возникают вопросы международного договорного, корпоративного и налогового права.

Мурабаха представляет собой сделку, при которой банк или иной финансовый посредник приобретает необходимый клиенту актив у продавца и продает его с отсрочкой платежа. Традиционно такой тип сделок применяется в финансировании торговых операций. Возможно также применение мурабахи с целью финансирования частных приобретений аналогично потребительскому кредитованию.

Принципиальным отличием от традиционного кредитования является то, что финансовый посредник должен будет стать полноценным собственником перепродаваемого имущества со всеми вытекающими рисками. Более того, клиента, как правило, нельзя заставить купить приобретенную финансовым посредником вещь, хотя возможно требовать возмещения реального ущерба.

По сути, контракт мурабаха представляет собой на первом этапе покупку необходимого клиенту товара финансовым посредником и продажу ему на втором этапе этого товара с отсрочкой платежа.

Глава 2. Анализ возможностей осуществления исламских инвестиций в России

2.1. Мировой рынок исламских ценных бумаг сукук

Одним из самых востребованных и развивающихся инструментов исламских финансовых институтов (ИФИ) и исламского финансового рынка в целом является сукук.

Рынок сукук показывает хорошую динамику роста, и вполне вероятно, что в перспективе 10–20 лет он займет ощутимую долю на глобальном финансовом рынке. В этой связи ряд европейских стран, предвидя данный сценарий, заинтересованы в его развитии и прилагают все усилия для прочного укрепления на этом рынке. Для России рынок сукук может представлять интерес в плане диверсификации притока инвестиций и интеграции России в мировое финансовое сообщество, а также укрепление позиций Москвы в качестве мирового финансового центра.

Размер рынка: начиная с декабря 1996 года по 30 сентября 2009 года, было выпущено 747 сукук. Общая сумма эмиссий составляет порядка 106,6 млрд долларов.

Рынки сукук: рынок сконцентрирован в Малайзии и странах Персидского залива.

Первый выпуск прошел в Малайзии. Доля Малайзии составляет 41% от всех выпущенных сукук, что составляет 48,8 млрд долларов в денежном эквиваленте.

Страны Персидского залива эмитировали 25% от общего количества, что составляет 48,9 млрд долларов в денежном эквиваленте ⁵.

Первые выпуски сукук были зарегистрированы в конце 1996 года, тем не менее присутствие их на рынке стало заметным только в 2001 году, когда выпуски стали проводиться масштабнее и привлекли к себе внимание международного сообщества. Количество и объемы выпусков увеличивались с каждым годом вплоть до начала кризиса: по сравнению с 2007 годом объем выпущенных сукук в 2008 году сократился на 56% с 34,4 до 15 млрд долларов. 2009 год был самым интересным годом. Во-первых, рынок сукук сумел восстановиться, а во-вторых, он достиг новой психологической отметки: 100 млрд долларов по совокупным выпускам.

Для большей инвестиционной привлекательности сукук, как и традиционным еврооблигациям, рекомендуется присвоение рейтингов. Большой вклад в присвоение рейтингов делает Малайзия, которая, во-первых, является № 1 по числу выпусков и по объемам, и, во-вторых, присвоение рейтинга является обязательным в Малайзии.

Dow Jones Citigroup Sukuk Index был разработан в 2006 году с целью отслеживания развития исламских ценных бумаг с фиксированной доходностью. Индекс был создан как ориентир для инвесторов, которые желают инвестировать в ценные бумаги, эмитированные в соответствии с исламскими принципами. Для того чтобы сукук мог быть включен в индекс, он должен соответствовать принципам шариата, а также стандартам AAOIFI (Auditing & Accounting Organization of Islamic Financial Institutions). Помимо этого, дата погашения сукук должна превышать 1 год, эмиссия должна превышать 200 млн долларов, рейтинг сукук должен быть не менее BBB-/Baa3 от ведущего международного рейтингового агентства (S&P) ⁶.

2.2. Тенденция развития и динамика исламских инвестиций в России и в мире

Уверенный рост и расширение географии исламского финансирования позволяют говорить о его хороших перспективах в 2011 году.

⁵ Zawya Collaborative Sukuk Report 2009 г.

⁶ Dow Jones Citigroup Sukuk Index. <http://www.bloomberg.com/apps/quote?ticker=DJSUKUK:IND>

Анализ материала позволяет сделать вывод, что рост исламского финансирования в 2009 году оставался высоким, в то время как во многих финансовых системах мира шел процесс делевериджа на фоне сбоя в работе рынка капитала, влияющих на мировую экономику. Прогноз на 2012 год по мировому рынку исламского финансирования по-прежнему благоприятен ввиду того, что этот рынок уверенно растет, а его география расширяется. У исламского финансирования есть все шансы глубже проникнуть на развитые западные рынки, в то время как его продвижение в Азиатский регион в будущем году будет осуществляться через страны Юго-Восточной Азии.

Существует ряд важных и не до конца понятных моментов, которые могут повлиять на будущую динамику роста этого рынка.

В частности, есть некоторые неясные вопросы, касающиеся использования исламского финансирования в немусульманских странах, особенно европейских. Это в том числе уровень спроса на финансовые продукты, отвечающие нормам шариата, правовой и налоговый режим, поддержка со стороны политических кругов и финансового общества, выпуск исламских облигаций (сукук) суверенными эмитентами и возможность создания единой стратегии распространения исламского финансирования в странах ЕС.

Интерес к этому сегменту мирового финансового рынка повышается в местах, нетрадиционных для исламского финансирования. Вслед за Великобританией по пути внедрения исламского финансирования в свою финансовую систему уверенно пошла Франция. Во Франции этот рынок пока находится на очень ранней стадии развития, но его перспективы благоприятны, учитывая поддержку, получаемую от некоторых акционеров из политических кругов. Интерес проявляют и такие европейские страны, как Италия и Мальта, где уже проводятся конференции с целью передачи опыта в этой области. Кроме того, эти страны рассматривают возможности использования инструментов исламского финансирования на своих внутренних рынках.

Можно предвидеть следующие проблемы, специфичные для исламского инвестирования:

- Различия в интерпретации законов шариата приводят к раздробленности и рынка исламских финансовых продуктов. Стандартизация позволила бы снизить стоимость и повысить привлекательность этих продуктов.
- У исламских финансовых организаций нет необходимых инструментов управления ликвидностью.

Рынок исламского финансирования в целом испытывает некоторый дефицит людских ресурсов и профессионального опыта. До сих пор

его развитие обеспечивалось благодаря банкирам и финансистам с опытом работы и квалификацией в сфере традиционных финансов. Многие европейские бизнес-школы в целях расширения знаний по исламскому финансированию вводят специальные программы повышения квалификации и подготовки дипломированных специалистов в этой области.

В среднесрочной перспективе в западных странах будет постепенно развиваться инвестирование в исламские инструменты финансирования. Вероятно, оно начнется на рынке оптовых заимствований – главным образом в целях привлечения прямых иностранных инвестиций в «подходящие» отрасли или мобилизации средств путем размещения сукук. Примерами сделок такого рода являются покупка бахрейнской Agcarita Bank французской компании Compagnie Euroreepne и ирландской энергетической компании Virdian Group, а также выпуски сукук, произведенные Всемирным банком в октябре и ноябре 2009 года.⁷

В Российской Федерации крупным проектом является создание Татарстанской международной инвестиционной компании (ТМИК). ТМИК является совместным проектом Республики Татарстан и зарубежных инвесторов с целью инвестирования в региональные проекты согласно исламским финансовым принципам. В 2010 году были произведены одни из первых инвестиций в соответствии с принципами исламского финансирования в Республике Татарстан. Инвестором выступал малайзийский инвестиционный фонд «Амана Райя», координатором проекта с российской стороны была ИФК «Линова». Проект был осуществлен целиком в рамках российского законодательства. В декабре 2010 года фонд «Амана Райя» и правительство Республики Татарстан объявили о планах выпуска Татарстаном облигаций сукук на сумму 200–500 млн долларов.

Глава 3. Перспективы развития исламских инвестиций

3.1. Экономические основы адаптации российского бизнеса к исламским инвестициям

Россия – одна из тех стран, где в последние пять лет наблюдается интерес к исламской экономике. В России, по разным данным, проживает от 15 до 25 миллионов мусульман. С одной стороны, сам факт наличия значительного числа мусульман не означает автоматически 100%-ного спроса на подобные услуги среди мусульманского населения страны. С другой стороны, исламская экономика адресована не

⁷ Дамак М. Уверенный рост и расширение географии исламского финансирования. – М., 2010.

только мусульманам, и потому нет ничего удивительного в том, что в условиях кризиса российские бизнесмены ищут надежных партнеров не только на Западе, откуда пришел кризис, но и на мусульманском Востоке. Интерес этот неоднократно проявлялся на представительных международных форумах, посвященных исламским финансам.

В 2008 году в Казани прошла Международная инвестиционная конференция с участием бизнесменов из стран мусульманского Востока, которой предшествовал научно-практический семинар, посвященный исламской экономической модели. В марте 2009 году в Москве состоялась международная конференция «Исламский банкинг: специфика и перспективы», в ходе которой был подписан протокол о намерениях между инвестиционным подразделением группы ВТБ «ВТБ Капитал» и Liquidity Management House – структурой исламского банка. Стороны договорились развивать на рынке России и стран СНГ исламские финансовые продукты. Для этого инвесторам из Ближнего Востока благодаря возможностям группы ВТБ будет обеспечен максимально благоприятный режим доступа к рынкам капитала на постсоветском пространстве.

Создание в России исламских финансовых институтов и инструментов имеет целью решение важной долгосрочной задачи – модернизацию финансового рынка страны и сокращение доли «токсичных» активов и спекулятивных сделок. Это позволит предотвратить ситуации, подобные той, что привели к мировому экономическому кризису, и обеспечит устойчивое развитие финансовой системы, а, стало быть, и экономики страны в целом. При этом очевидно, что учреждение исламских финансовых институтов будет иметь результат лишь в случае реформирования существующей системы регулирования деятельности участников финансового рынка.

Приход исламских инвестиций даст нашей стране не только экономическую выгоду, но и укрепит мир в восприятии РФ как надежного взаимовыгодного партнера со значительным политическим весом.

3.2. Перспективы развития рынка исламских облигаций в России

В России сукук может быть использован как для рефинансирования имеющихся активов, так и для фондирования бизнеса компании. Проблема рефинансирования российских активов состоит в том, что большинство их носит процентный характер.

Сукук является одним из наиболее востребованных финансовых инструментов для инфраструктурных проектов. Действительно, значительную долю рынка сукук занимают правительства, выступающие в качестве «заемщиков». При этом в качестве актива, как правило, ис-

пользуется земля, а привлеченные средства идут на финансирование строительства крупных объектов.

В настоящее время рынок сукук, обеспеченных российскими активами, повторяет опыт рынка секьюритизации российских активов. На указанном рынке просматривается явный дисбаланс между трансграничными сделками и сделками, в которых эмитент облигаций учрежден в России. Естественно, этот дисбаланс явно не в пользу национальных сделок.

Изучение и вовлечение в рынок сукук может принести России следующие результаты.

Преимущества:

✓ Россия имеет много активов, под которые можно выпускать сукук.

✓ Российские компании уже более 15 лет присутствуют на рынках капитала и имеют солидный опыт.

✓ Интерес инвестбанков на уровне государства.

Недостатки:

✓ Малое количество и слабый рейтинг российских эмитентов.

✓ Исламские инвесторы плохо знакомы с российскими компаниями.

✓ Маленький и молодой рынок.

✓ Часть инвесторов – это традиционные инвесторы, которые могут инвестировать в Россию через традиционные инструменты.

✓ Затраты на организацию больше по сравнению с традиционными облигациями.

Возможности:

✓ Диверсификация рынков привлечения капитала российскими компаниями.

✓ Интеграция России в мировое финансовое сообщество и укрепление позиции Москвы в качестве мирового финансового центра.

✓ Развитие торговли инструментом сукук на ММВБ и РТС.

✓ Развитие новых финансовых рынков российскими инвестиционными банками.

3.3. Законодательно-правовые аспекты адаптации исламских инвестиций к особенностям российского рынка ценных бумаг

Исламские инвестиции могут стать серьезным механизмом для развития реального сектора экономики, создания рабочих мест, внедрения новых технологий и даже выхода на новые рынки.

Однако для успешного развития исламского бизнеса в России предстоит большая подготовительная работа. Прежде всего необходи-

мо привлечь внимание федеральной власти и инициировать принятие необходимых законодательных актов. До закрепления необходимых изменений в законодательстве может пройти около трех лет. Для подготовки специалистов по исламским инвестициям необходимо 5 лет. И таких специалистов уже начали готовить ряд институтов и университетов в Казани, Москве и Санкт-Петербурге. Еще больше времени потребуется для подготовки специалистов для шариатских комитетов. Все эти шаги необходимы, но должны быть подкреплены реальной экономикой и реальным бизнесом.

На сегодняшнем этапе важно показать инвесторам из мусульманских стран, что в России существует бизнес, готовый привлекать исламские инвестиции в соответствии с шариатом, однако главным препятствием на этом пути является отсутствие разрешающих законов и механизмов регулирования, которые обеспечили бы продвижение таких исламских финансовых продуктов, как мурабаха и сукук.

Необходимо подготовить правовую и нормативную базу для альтернативных исламских финансовых институтов и продуктов, которые затем могут быть представлены различным политическим и финансовым органам для дальнейшего рассмотрения и выработки рекомендаций.

В России и странах СНГ чрезвычайно велик потенциал для исламского финансирования, однако отсутствие разрешительного законодательства и нормативных механизмов, обеспечивающих действие таких продуктов, мешает их проникновению на российский рынок. После финансового кризиса такие страны с переходной экономикой, как Россия, ищут альтернативы рыночному капитализму, и у исламского финансирования с его упором на реальную экономику, а не на спекулятивную деятельность, например, с деривативами, должны быть хорошие перспективы на российском рынке.

В силу того что в российском законодательстве сукук не попадает под определение ценной бумаги, на данный момент выпуск сукук внутри России невозможен. Тем не менее выпуск сукук через компании специального назначения (SPV) в офшорных зонах под российские активы возможен и является делом ближайшего будущего. Наблюдается обоюдный интерес со стороны заемщиков и инвесторов, остальное – вопрос грамотного структурирования. Потенциальными эмитентами могут быть компании из капиталоемкого сектора, достаточно крупные, но не настолько глобальные, чтобы легко выйти на рынки еврооблигаций. В среднесрочной перспективе возможность выпуска сукук в России и осуществление исламских инвестиций будет обусловлено непосредственной заинтересованностью со стороны государства и регулирующих органов.

Заключение

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что исламские инвестиции, несмотря на всю свою нелогичность с точки зрения человека европейской цивилизации, являются реальными и быстроразвивающимися. Если в середине 90-х годов многие эксперты говорили, что исламские финансы в частности и исламская экономика в целом, основанные на принципе отрицания процента, достаточно быстро проявят свою несостоятельность, то сейчас такой точки зрения придерживается все меньшее количество экспертов.

Все поставленные перед написанием работы задачи были решены, и каждой было уделено достаточное внимание.

Фундаментальное отличие построения инвестиционной системы исламских стран от традиционной заключается в специфических основах ее организации и функционирования. Базовым регулятором финансовых отношений выступают не экономические законы, а в первую очередь нравственные основы деятельности. В соответствии с нормами шариата на рынке установлены определенные правила построения финансовых отношений в исламском мире.

По итогам проделанной работы можно сделать вывод, что сукук является доходным инструментом. Таким образом, на сегодняшний день изучение исламской экономики в целом и инвестиционных инструментов, обращаясь на них, в частности позволяет выявлять альтернативные формы финансирования предприятий. Использование положительного опыта исламских стран в построении и функционировании финансовой системы представляется эффективным и для России. Пока ни одна отечественная организация не использовала исламские технологии в привлечении дополнительного капитала, в то время как многие иностранные компании уже осуществили выпуски ценных бумаг на вышеуказанных условиях.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие основные выводы:

1. Исламские финансовые институты предоставляют возможность воспользоваться финансовыми продуктами, построенными на альтернативной проценту основе. Для осуществления инвестиций необходимо доказать экономическую эффективность проекта вне зависимости от особенности вероисповедания предпринимателя.

2. Основу рынка исламских финансовых инструментов составляют различные виды долевого участия, такие как сукук и мурабаха, которые функционируют при помощи специальной проектной компании – SPV.

3. Одним из важнейших условий для создания основы развития исламского финансирования является наличие нормативно-правовой базы.

4. Руководствуясь в своей деятельности религиозными нормами, исламские учреждения и фонды обеспечивают себе существенные преимущества в районах компактного проживания мусульман в неисламских государствах. Татарстан и Казань активизировали работу с инвесторами из стран исламского мира.

5. Деятельность исламских институтов является фактором прогрессивной реорганизации финансовой системы России, структурной трансформации ее хозяйства. Они способствуют полноценному включению экономики принимающих развивающихся стран в сферы влияния арабского транснационального капитала, в процессы финансовой глобализации в современном мире.

Развитие и состояние исламских инвестиций в мире, их стабильность во время мирового финансового кризиса, растущий интерес со стороны российского бизнеса и граждан России, инициатива Президента по созданию мирового финансового центра, потребность России в привлечении иностранных инвестиций в инновационное развитие и ряд других факторов создали реальные предпосылки для конкретных действий и поэтапного движения вперед по внедрению исламской финансовой модели.

Библиографический список

1. Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации от 5 ноября 2008 года.
2. Аналитическо-информационное бюро ПИК: Казахстан – «врата исламских инвестиций».
3. Международный валютный фонд. Годовой отчет 2010. Содействие сбалансированному мировому подъему.
4. Отчет компании Ernst & Young 2010 г
5. Безденежных Е. Экзотические финансы // Газета «Коммерсантъ» СПб. – № 195. – 2008.
6. Дамак М. Рост и расширение географии исламского финансирования. – М., 2010.
7. Керимов Г. Шариат: Закон жизни мусульман. Ответы шариата на проблемы современности. – М.: Диля, 2010.
8. Райкова Л. Компании специального назначения // Еженедельник Директор-Инфо. – № 40. – 2008.
9. Исламские фонды: религиозные инвестиции www.vunt.ru/announce/20.htm

10. Маркус Д.С. Исламские финансы и мировой рынок www.islam.ru/content/economica/2138
11. Развивающиеся рынки: в поисках утраченного счастья / www.k2kapital.com
12. Яхин Э. Сколько в России мусульманских денег? <http://islamic-finance.ru/board/2-1-23>
13. Dow Jones Citigroup Sukuk Index [http://www.bloomberg.com/apps/quote? ticker=DJSUKUK: IND](http://www.bloomberg.com/apps/quote?ticker=DJSUKUK:IND)
14. www.bis.org
15. www.Bloomberg.com
16. www.cgey.com
17. www.dowjones.com
18. www.islam.ru
19. www.fortebank.ru
20. www.standardandpoors.ru
21. Islamic Insurance: National Features and Legal Regulation // Arab Law Quarterly. – 2007.
22. Sukuk Guidebook. Dubai International Financial Center/DIFC.
23. Zawya Collaborative Sukuk Report 2009 г.

Контактная информация

125993, Москва, Ленинградский проспект, 49,
Финансовый университет при Правительстве РФ
8 (499) 922-34-53

Contact links

125993, Moscow, Leningradsky prospekt, 49.
Financial University under the Government of the Russian Federation
8 (499) 922-34-53

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Структура исламских облигаций сукук



РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

THE REALIZATION DEBTS AS THE TOOL OF AN INCREASE OF INCOMES OF LOCAL BUDGETS

Е.С. БРЕЖНЕВА,

*студент Майкопского государственного технологического
университета (г. Майкоп)*

E.S. BREZHNEVA,

student of Maikop state technological university (Maikop)

Аннотация

В данной работе исследована экономическая сущность и определены основные формы управления дебиторской задолженностью, также проанализировано состояние дебиторской задолженности на современном этапе развития Российской Федерации. Гипотезой исследования стало предложение о внедрении модели управления дебиторской задолженностью путем ее продажи на торгах в муниципальных образованиях. В результате было определено, что данное предложение позволит увеличить собственные доходы муниципалитетам с помощью введения местного налога в размере 5% от продажной стоимости задолженности. Тем самым будут решены вопросы управления просроченной дебиторской задолженностью и предприятия-кредиторы смогут более эффективно использовать оборотные средства, что, в свою очередь, поспособствует повышению ликвидности предприятий. Структура работы представлена введением, двумя главами, включающими 4 подпункта, заключением, библиографическим списком.

Abstract

In the given work the economic essence is investigated and the basic forms of management debtors are certain, the condition debts at the present

stage of progress of the Russian Federation also is analysed. Hypothesis of research became the offer on introduction of model of management debts by its sale at the tenders in municipal formations. It has been as a result certain, that the given offer will allow to increase own incomes municipality by means of introduction of the local tax at a rate of 5% from selling cost of debts. That will be solved questions of management delayed by debts and the enterprises-creditors can use more effective turnaround means that will assist in turn to increase of liquidity of the enterprises. The structure of work is presented by the introduction, two chapters, the conclusion, the bibliographic list.

Ключевые слова

1. Управление дебиторской задолженностью
2. Местный бюджет
3. Дебитор
4. Кредитор
5. Торги

Keywords

1. Management of debtor's debts
2. A local budget
3. A debtor
4. A creditor
5. The tenders

Введение

Выход России на траекторию модернизации экономики проявляется в переходе от адаптации и выживания к стратегиям устойчивого роста. Современный этап экономического развития России характеризуется усиливающейся тенденцией регионализации и переносом на местный уровень центра тяжести практического решения проблем реформирования социальной сферы. Возрастающая роль местного самоуправления выявила несостоятельность унифицированного подхода, ориентированного преимущественно на руководство социально-экономическими процессами из федерального Центра.

Экономические основания современного управления развитием муниципальных образований в концептуальном их понимании состоят в целенаправленном воздействии органов местного самоуправления на деятельность субъектов хозяйствования, расположенных в их границах, в целях формирования финансовых основ функционирования муниципалитетов.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у субъектов хозяйствования постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая продукцию или оказывая услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т.е., по сути, оно кредитует своих покупателей. Поэтому от момента отгрузки продукции до поступления платежа средства предприятия омертвлены в виде дебиторской задолженности.

Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств, а значит, и негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компаний¹.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия, в свою очередь, позволяющее увеличить доходы местных бюджетов, на сегодняшний день является одной из первоочередных и актуальных задач, для решения которой требуется провести исследования в этой области.

Все вышесказанное и предопределяет **актуальность** темы исследования.

Научная новизна данной работы состоит в создании муниципальных долговых центров и разработке организационно-алгоритмизированной модели реализации дебиторской задолженности с публичных торгов в целях обеспечения источниками финансирования расходов муниципального бюджета, увеличения сбора налогов и платежей в его доход, снижения общей суммы взаимной задолженности организаций и нормализации расчетной системы.

Целью работы является анализ теоретических основ и разработка инструментального аппарата управления дебиторской задолженностью на предприятии, способствующего достижению устойчивого экономического роста муниципальных образований Российской Федерации.

Для достижения поставленной цели были решены следующие **задачи**:

- исследовать экономическую сущность и виды дебиторской задолженности;
- определить функциональное содержание системы управления дебиторской задолженностью в рамках местной социально-экономической системы;

¹ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2007. – 1016 с.

- проанализировать состояние дебиторской задолженности в Российской Федерации, Республике Адыгея и городе Майкопе;
- разработать модель управления дебиторской задолженности путем ее продажи на торгах;
- определить экономическую эффективность внедрения предложенного инструмента в деятельность муниципального образования.

Объектом исследования работы является дебиторская задолженность предприятий, осуществляющих свою деятельность в рамках муниципальных образований Российской Федерации.

Предмет исследования – это факторы, влияющие на эффективное управление дебиторской задолженностью в их причинно-следственных связях, и методы управления ими.

При обосновании теоретических положений и аргументации выводов использовались общенаучные методы: абстракции, индукции и дедукции, обобщения, сравнительного, структурно-функционального анализа, а также частные методические средства экономических разработок: экономико-статистические группировки, программно-прогнозные и расчетно-аналитические разработки, графические интерпретации и др.

Глава 1. Дебиторская задолженность: понятие, виды, проблемы управления

1.1. Теоретические основы понятия «дебиторская задолженность»

Дебиторская задолженность – права (требования), принадлежащие продавцу (поставщику) как кредитору по неисполненным денежным обязательствам покупателем (получателем) по оплате фактически поставленных по договору товаров, выполненных работ или оказанных услуг.

К образованию дебиторской задолженности влечет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Дебиторскую задолженность условно можно подразделить на нормальную и просроченную дебиторскую задолженность.

Задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю, либо поставщику (подрядчику, исполнителю) перечислен аванс за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг), – это нормальная дебиторская задолженность.

Задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

Таблица 1

**Просроченная дебиторская задолженность
на 1 октября 2011 года по районам РА**

	Кол-во организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, ед.	Просроченная дебиторская задолженность	в том числе:		
			Покупателей	из нее	
				По полученным векселям	Государственных заказчиков по оплате за поставленную продукцию
Республика Адыгея	57	834 968	788 819	-	-
г. Майкоп	21	652 004	622 291	-	-
г. Адыгейск	2	7687	7077	-	-
районы:					
Гиагинский	4	13 628	12 424	-	-
Кошехабльский	7	13 525	11 001	-	-
Красногвардейский	4	3796	3693	-	-
Майкопский	8	43 952	42 750	-	-
Тахтамукайский	6	93 867	83 905	-	-
Теучежский	4	6409	5578	-	-
Шовгеновский	1	100	100	-	-

Заметим, что сегодня практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняются простыми объективными причинами:

- для организации-должника это возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств;
- для организации-кредитора это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

Нередко дебиторская задолженность предприятия складывается в значительные суммы. Часто она является самым значительным активом предприятия. Это значит, что деньги у предприятия вроде бы есть – поставлены товары, выполнены работы, оказаны услуги, но только на бумаге. Добиться от своих должников своевременной и полной оплаты задолженности удастся далеко не всегда.

Так, в Республике Адыгея сумма просроченной дебиторской задолженности на 1 октября 2011 года составляет 834 968 тыс. руб., причем лидирующее положение по данному показателю занимают предприятия, функционирующие на территории столицы республики, – города Майкопа².

Проведем анализ состава и структуры дебиторской задолженности на примере ОАО «Майкопский редукторный завод». Дебиторская задолженность в 2010 году увеличилась на 7846 тыс. руб. Основной процент дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками 79,29% в 2009 году, 88,85% в 2010 году.

Таблица 2

**Состав и структуры дебиторской задолженности на примере
ОАО «Майкопский редукторный завод»**

Показатель	Даты	Отклонения (+; –)	Даты	Отклонения (+; –)
	01.01.09, тыс. руб.	уд. вес, %	01.01.10, тыс. руб.	уд. вес, %
Расчеты с покупателями и заказчиками	10 565	79,29	18 810	88,85
Авансы выданные	2409	18,08	2056	9,71
Прочие дебиторы	350	2,63	304	1,44
ИТОГО	13 324	100,00	21 170	100,00

Увеличение дебиторской задолженности в динамике может привести к снижению уровня платежеспособности организации, уменьшению ликвидности активов.

Долги – бич современного бизнеса. Иностранные партнеры и инвесторы до сих пор удивляются количеству долговых обязательств их российских коллег. И если для иностранных компаний такие объемы

² Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru/

кредиторской и дебиторской задолженности вызывают шоковое состояние, для российского предпринимателя – это нормальное состояние вещей. И никого это не удивляет.

Российский бизнес привык ради быстрой выгоды идти на риск, становясь зачастую объектом различных мошенников. Но не прошло каких-то 15 лет, как организации научились отличать компании-однодневки от их более благополучных коллег. И дело пошло на поправку. Однако проблема долгов не исчезла. Слишком многие организации в эти смутные для российской экономики времена привыкли жить в долг, не отягощая себя попытками вернуть полученное ими от партнеров. Даже имея для этого необходимые средства, они предпочитают откладывать до последней возможности момент расчетов. Как бороться с такими дельцами? Как заставить платить их по счетам, отыгрывая у них деньги за каждый просроченный день?

1.2. Управление дебиторской задолженностью: этапы, виды, методы

Современная система управления дебиторской задолженностью должна включать всю совокупность методов анализа, контроля и оценки дебиторской задолженности. Вместе с тем управление дебиторской задолженностью – это работа с источниками возникновения просроченной задолженности: постоянная работа с контрагентами, включающая не только формирование кредитной политики предприятия и организацию договорной работы, но и управление долговыми обязательствами.

Российские специалисты выделяют следующие основные направления работы по управлению дебиторской задолженностью³.

Первый этап управления – планирование величины дебиторской задолженности. В процессе выполнения учета дебиторской задолженности собирается информация о финансовом положении дебиторов.

Основная сложность на данном этапе заключается в определении минимального объема и номенклатуры данных, которые позволяют иметь ясное представление о состоянии объекта управления. Данное обстоятельство связано с двумя моментами. Первый момент вызван тем, что для сбора и обработки учетной информации необходимы денежные средства, которые всегда ограничены. Второй момент вызван тем, что информация может дублироваться и опаздывать, а это не способствует принятию обоснованного решения.

Второй этап управления – контроль величины дебиторской задолженности, который предусматривает сравнение фактических данных

³ О. Малкин. Управление задолженностью. Стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов. – Изд-во «Тензор» / http://www.gramotey.com/?open_file=1269071330

учета с плановыми или бюджетными. В рыночных условиях плановые показатели должны формироваться при изучении рынка, что требует разработки бизнес-планов развития, бюджетов. В связи с отсутствием системы плановых показателей деятельности предприятия этап контроля выполняет несколько иные функции, фактически контроль сводится к сравнению бухгалтерских данных только за прошлый и текущий (плановый) период. Поэтому эффективный процесс управления должен базироваться на общей системе управления предприятием.

На третьем этапе – анализ дебиторской задолженности – исследуются и выделяются факторы, влияние которых привело к появлению отклонений фактических параметров состояния дебиторской задолженности от плановых показателей.

Четвертый этап – этап разработки ряда альтернативных решений или определения оптимального решения.

Для формирования нескольких возможных решений, направленных на улучшение той ситуации, в которой находится предприятие, достаточно информации, собранной еще на стадии анализа. Здесь можно создать систему ограничений относительно соответствующей целевой функции, а также провести ранжирование причин, которые больше всего влияют на величину дебиторской задолженности. Та же причина может вызывать несколько последствий, а устранение этих причин моделируется с целью оценки возможных результатов. Таким образом, разрабатывается несколько альтернативных решений или даже определяется оптимальное решение.

Пятый этап – фаза реализации одного или нескольких альтернативных решений. На этом этапе осуществляется выполнение принятого оптимального решения или нескольких альтернативных решений. На этой стадии определяются необходимые средства, а также порядок реализации принятого решения⁴.

Применительно к российским условиям ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;

⁴ Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – № 5. – 2010. – С. 23–28.

- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого) кредита;
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности.

Глава 2. Разработка инструментального аппарата реализации дебиторской задолженности

2.1. Характеристика и оценка существующих методов воздействия на дебиторов

Традиционными методами управления дебиторской задолженностью являются: напоминания, судебное производство, различные санкции, залоги, приостановление поставок и т.д. Необходимо оценить эффективность этих мер.

Таблица 3

Оценка эффективности методов воздействия на дебитора

Методы воздействия	Коэффициент полезного действия (КПД) в %	
	Добросовестный дебитор	Недобросовестный дебитор
1. Устные напоминания (в зависимости от интенсивности)	10–20	0,1–2
2. Письменные напоминания (в зависимости от интенсивности)	15–30	0,1–2
3. Подача иска (сам факт)	20–40	5–15
4. Исполнение решения суда	30–50	10–20
5. Штраф, пеня, неустойка (в зависимости от размеров)	40–60	2–10
6. Залог (в зависимости от ликвидности)	80–90	70–80
7. Вероятность имиджевых потерь	30–40	0,1–5
8. Приостановка поставок	10–30	5–20
9. Вмешательство официальных и контролирующих органов (в зависимости от учреждения)	50–70	20–40

Проведя анализ табл. 3, можно сказать, что наибольшее КПД кредитор получит при использовании залога в качестве метода воздействия на дебитора как добросовестного, так и недобросовестного. Наименьший же КПД (0,1–2%) наблюдается, если для воздействия на добросовестного дебитора будут использованы устные напоминания. Однако для недобросовестного дебитора такая же ситуация будет наблюдаться при письменном напоминании.

Наиболее действенными методами в отношении дебиторов и взыскания задолженности являются исполнение решения суда, штрафы, пени, неустойки (в зависимости от размеров), залог (в зависимости от ликвидности) и вмешательство официальных и контролирурующих органов (в зависимости от учреждения). КПД здесь значительно выше при условии, что дебитор добросовестен. В противном случае результаты не совсем утешительны.

Судебный этап взыскания дебиторской задолженности включает в себя направление искового заявления в арбитражный суд, участие в рассмотрении возникшего спора, заявления ходатайств и непосредственно, принятие решения. После судебного этапа взыскания дебиторской задолженности включает в себя сопровождение процедуры исполнительного производства, подготовку документов для проведения процедуры банкротства.

Однако получить положительное решение суда – это только половина дела. Ведь оно еще должно быть исполнено, что, как показывает исполнительная практика, не всегда возможно ввиду определенных причин (реально исполняется немногим более 30% актов суда). К сожалению, имущества контрагента для исполнения обязательств не всегда достаточно. Кроме того, как всем нам известно, делопроизводство в арбитражных судах довольно растянуто во времени, что является негативным фактором для кредитора.

Что касается штрафов, пеней и неустоек, то их могут выплачивать далеко не все дебиторы. Но если все-таки это случится, то эти выплаты не покроют и половины расходов предприятия, связанных с дебиторской задолженностью, поскольку они начисляются в процентах от суммы долга.

Залог в качестве воздействия на дебитора действенен лишь в том случае, когда его используют перед непосредственным образованием задолженности и в принципе перед началом сделки. Последующее использование залога не всегда рационально, как и в случае с выплатами санкций. Вмешательство официальных и контролирующих органов в некоторой степени связано с судебным этапом, о котором говорилось выше. Сюда же мы можем отнести и использование услуг коллектор-

ских агентств. Безусловно, иногда это довольно-таки действенный способ «выбивания» задолженности. Однако и здесь есть загвоздка: услуги данных фирм носят дорогостоящий характер. Стоимость коллекторских услуг определяется индивидуально по каждому заказчику и зависит от количества должников, а также объема и сроков просроченной задолженности. Если дело касается дебиторов-банкротов, кредитор теряет более половины дебиторской задолженности при успешном завершении дела. При условии же, что дебитор – успешно функционирующее предприятие, кредитор «выложит» коллекторской фирме около 50 000 руб. плюс госпошлина (по данным коллекторской фирмы ООО «Защита», г. Майкоп).

В период всеобщего финансового кризиса, когда платежеспособность многих предприятий резко упала, у организации может образоваться большой объем дебиторской задолженности. Для выхода из данной ситуации руководство хозяйствующего субъекта может принять решение о продаже дебиторской задолженности другому юридическому лицу. На практике обычно производится реализация просроченной задолженности, как правило, по цене ниже номинальной. С точки зрения действующего законодательства продажа дебиторской задолженности представляет собой уступку права требования. В качестве нового метода взыскания просроченной дебиторской задолженности мы предлагаем эту продажу на торгах в муниципальных образованиях.

В свою очередь, в целях обеспечения источниками финансирования расходов муниципального бюджета, увеличения сбора налогов и платежей в доход муниципального бюджета, снижения общей суммы взаимной задолженности организаций и нормализации расчетной системы предлагается создание муниципальных долговых центров для проведения публичных торгов по продаже просроченной дебиторской задолженности. Кроме того, разработана организационно-алгоритмизированная модель реализации дебиторской задолженности с публичных торгов.

В случае реализации дебиторской задолженности путем продажи на открытых торгах важен юридический аспект проблемы, поскольку известны некоторые зарубежные методики осуществления финансовых трансакций, такие как: факторинг, распаковка акций, хеджирование, форфейтинг, клиринг. Однако все они не учитывают национальных особенностей России, не адаптированы к российскому финансовому рынку, четко не определена их законодательная база, поэтому практическое их применение в хозяйствовании проблематично.

2.2. Практическая реализация инструментального аппарата по продаже дебиторской задолженности на торгах

Реализация права требования по обязательствам должника при взыскании дебиторской задолженности требует выполнения определенных правовых требований для всех участников и заинтересованных лиц в процессе реализации дебиторской задолженности и выполнению определенных организационных мероприятий. Так, реализация дебиторской задолженности на открытых торгах предполагает:

- инвентаризацию дебиторской задолженности с классификацией в зависимости от уровня кредитного риска;

- анализ финансового состояния дебитора с целью признания структуры его баланса удовлетворительной, а самого предприятия платежеспособным;

- проведение аукционных торгов (открытых или закрытых с установлением ограничения по субъектному составу покупателей);

- обязательное информационное сообщение об организации и проведении аукциона (публичная оферта);

- определение компетенции и обязанностей аукциониста, продавца, стартовой цены, вида и формы сделок, обязательств обеспечительного характера;

- юридическое оформление сделок по реализации права требования при взыскании дебиторской задолженности (договоров поручения, комиссии, публичного договора, договора уступки, права требования или договора цессии).

Предполагается, что предприятия, имеющие просроченную дебиторскую задолженность, будут выставлять ее на торги. Устанавливаемая начальная цена будет зависеть от многих факторов (платежеспособность дебитора, время «просрочки» и т.д.) и будет, конечно, ниже реальной стоимости дебиторской задолженности, однако она хоть в какой-то степени ее покроет. Расходы по организации и проведению торгов осуществляются за счет заказчиков (предприятий, имеющих просроченную дебиторскую задолженность) либо за счет бюджетов муниципальных образований. Выбор в пользу того или иного вида покрытия расходов будет напрямую зависеть от ликвидности предприятия-кредитора. Для этого необходимо будет рассчитать 3 коэффициента ликвидности предприятия-кредитора: коэффициент абсолютной ликвидности (нормативные значения 0,2–0,5), коэффициент промежуточной ликвидности (нормативные значения 0,5–1) и коэффициент текущей ликвидности (нормативные значения ≥ 2). Если по всем трем коэффициентам значения будут меньше нормативных значений, то расходы по организации торгов берет на себя муниципальное образование.

Организационная модель реализации дебиторской задолженности представлена на рис. 1.

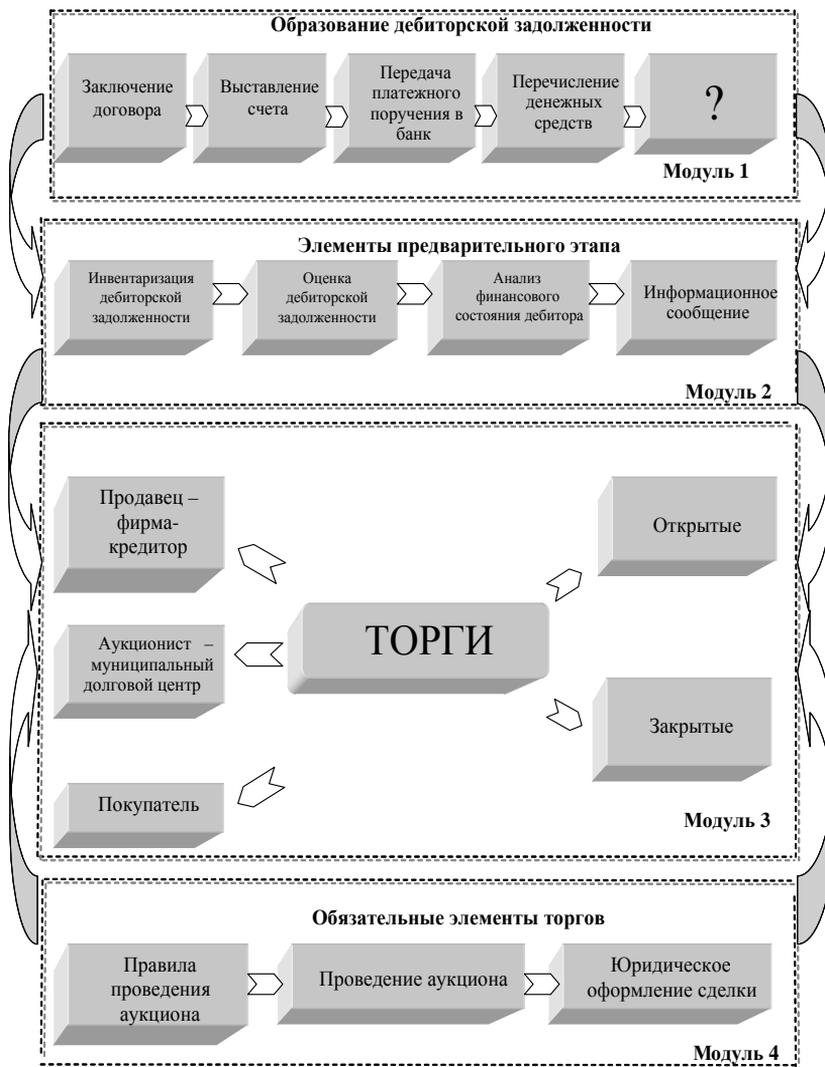


Рис. 1. Организационная модель реализации дебиторской задолженности в муниципальном образовании

В соответствии с ГК РФ торги проводятся в форме аукциона или конкурса. Для реализации дебиторской задолженности наиболее приемлемой формой является аукцион. При этом выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену. Однако форма торгов определяется обладателем реализуемого права или собственником продаваемой задолженности⁵.

Согласно положению пункта 2 статьи 447 ГК РФ в качестве организатора торгов может выступать обладатель реализуемого права или собственник задолженности либо специализированная организация. Специализированная организация действует на основании договора с предприятием, обладающим просроченной дебиторской задолженностью, и выступает от их имени или от своего имени.

Не менее чем за 30 дней до начала проведения торгов организатором должно быть сделано извещение об их проведении с указанием определенной информации (время, место, форма проведения торгов, их предмет, правила проведения, стоимость просроченной задолженности и начальная цена, данные, которые должна содержать заявка на участие в торгах).

Для участия в торгах заинтересованному лицу необходимо направить организатору заявку на участие в торгах (с указанием в ней заранее определенной организатором информации) и иные необходимые документы (например, выписку из Единого государственного реестра юридических лиц).

В соответствии с ГК РФ торги по сути своей являются способом заключения договора. Соответствующий договор заключается организатором торгов с лицом, выигравшим торги. Таким образом, в результате проведения торгов между победителем и организатором устанавливается взаимное обязательство по заключению соответствующего договора. В рамках этого обязательства победителю торгов принадлежит право требования заключения с ним договора. Само обязательство по передаче дебиторской задолженности возникает из сложного юридического состава: проведения торгов и заключения на их основе договора. Поскольку договор в таком случае заключается на основе проведения торгов, его действительность ставится в зависимость от действительности самих проведенных торгов.

Выгода для местных органов власти в данном случае будет в устанавливаемом местном налоге, который будет взиматься в размере 5% (ставка налога может изменяться в зависимости от финансового поло-

⁵ Гражданский кодекс РФ. Части 1 и 2. – М.: ИНФРА-М – НОРМА, 2008. – 560 с.

жения муниципального образования) от продажной стоимости просроченной дебиторской задолженности.

Предположим, что МУП «Майкопводоканал» захочет продать свою дебиторскую задолженность, срок уплаты по которой был просрочен 3 года назад⁶. На сегодняшний момент общий долг составляет 35 796,69 тыс. руб. Предприятие выставляет на торги задолженность самого крупного неплательщика – МП «Коммунальщик» (долг в размере 13 172,92 тыс. руб. возник в августе 2007 года) – по заниженной цене, как это и предполагалось. Допустим, организация N купила этот долг за 12 500 тыс. руб. По нашей схеме реализации данного проекта устанавливается местный налог в размере 5% от договорной суммы продажи просроченной задолженности. Таким образом, в бюджет поступит около 625 тыс. руб. Эти денежные средства, согласно расходной части бюджета МО «Город Майкоп» на 2011 год, могут быть направлены на субсидии юридическим лицам либо на бюджетные инвестиции, т.к. данная сумма налога в абсолютном выражении соответствует этим направлениям расходования⁷.

Если предположить, что просроченная дебиторская задолженность предприятий МО «Город Майкоп» в размере 652 004 тыс. руб. будет реализована хотя бы наполовину, город получит около 15 млн руб., что сократит дефицит бюджета почти на 7,6% и даст большую финансовую самостоятельность муниципальному образованию.

Практическое осуществление данной методологии на местном уровне позволит решить вопросы более эффективного использования оборотных средств, снизить кредитные риски, более эффективно использовать в хозяйственном обороте реальные финансовые ресурсы, а также будет способствовать повышению ликвидности предприятий.

Заключение

В процессе выполнения данной исследовательской работы в соответствии с ее целью была дана характеристика дебиторской задолженности и ее управлению, а также разработана схема реализации просроченной дебиторской задолженности на торгах. Это позволит, по нашему мнению, повысить рентабельность и ликвидность предприятий и увеличить доходы муниципальных образований, что особенно актуально в современных условиях делегирования полномочий, повыше-

⁶ Официальный сайт МУП «Майкопводоканал» www.mkpvdk01.ru/

⁷ Муниципальный нормативный правовой акт «О бюджете муниципального образования «Город Майкоп» на 2011 год» // Майкоп официальный. – 9 декабря 2010. – № 256 (3903).

ния самостоятельности местных бюджетов и уменьшения объемов межбюджетных трансфертов.

В ходе исследования сделаны следующие основные выводы и предложения.

Дебиторская задолженность – естественный, объективный процесс хозяйственной деятельности предприятий. Она возникает при следующих обстоятельствах:

- коммерческом кредитовании поставщиком покупателя, т.е. при отсрочке платежа;
- несвоевременной оплате, т.е. при просрочке платежа;
- недостачах, растратах, хищениях;
- поставках недоброкачественной или некомплектной продукции;
- других случаях.

В данной работе был проведен анализ состояния и движения дебиторской задолженности на российских предприятиях. Данные анализа показали:

- практически на всех функционирующих предприятиях имеется просроченная дебиторская задолженность;
- в общей структуре оборотных средств дебиторская задолженность занимает значительное место, а просроченная задолженность составляет около 50% от общей суммы долгов дебиторов;
- на предприятиях просроченная дебиторская задолженность через 3 календарных года автоматически списывается на счета убытков.

Также хотелось бы отметить: по состоянию на конец сентября 2011 года в Российской Федерации дебиторская задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) составляет 21 470 млрд руб., при этом просроченная задолженность определена в размере 1300 млрд руб., что в относительном выражении составляет 6% от общей суммы задолженности дебиторов⁸.

Среди проблемы управления дебиторской задолженностью было выделено:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;

⁸ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru/

– не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;

– функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью было предложено продавать просроченную задолженность на муниципальных торгах. Данный метод борьбы с дебиторской задолженностью наиболее выгодный как для самого кредитора, так и для муниципальных образований, которые будут получать доход в виде 5% налога с продажной стоимости задолженности. Проведя расчет по возможному поступлению данного вида налога в различные муниципалитеты Российской Федерации, можно спрогнозировать, что при надлежащем исполнении предложенного инструмента реализации дебиторской задолженности муниципальные образования в общей сложности получат около 65 млрд руб. Тем самым будет снижаться дефицитность того или иного местного бюджета, что в дальнейшем послужит фактором экономического роста как муниципального образования в частности, так и России в целом.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2011. – 218 с. – (Кодексы Российской Федерации).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. – М.: ИНФРА-М – НОРМА, 2008. – 560 с.
3. Конституция и государственная символика Российской Федерации. – М.: Эксмо, 2007. – 64 с. – (Российское законодательство).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая: текст с изм. и доп. на 10 февраля 2011 г. – М.: Эксмо, 2011. – 656 с. – (Законы и кодексы).
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – Киев: Эльга, 2009. – 656 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2007. – 1016 с.
7. Филина Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые вопросы налогообложения. – М.: ГроссМедиа, 2010. – 286 с.
8. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – № 5. – 2010. – С. 23–28.

9. Киперман Г. Управление дебиторской задолженностью // Финансовая газета. Региональный выпуск. – № 12. – 2009. – С. 8–10.

10. Мездриков Ю.В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью // Экономический анализ: теория и практика. – № 5. – 2011. – С. 35–37.

11. Муниципальный нормативный правовой акт «О бюджете муниципального образования «Город Майкоп» на 2011 год»// Майкоп официальный. – 9 декабря 2010. – № 256 (3903).

12. Информационный банк компании «Гарант» – <http://www.garant.ru>

13. О. Малкин. Управление задолженностью. Стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов. – Изд-во «Тензор» / http://www.gramotey.com/?open_file=1269071330

14. Официальный сайт администрации муниципального образования «Город Майкоп» www.admins.maykop.ru/

15. Официальный сайт МУП «Майкопводоканал» www.mkpvdk01.ru/

16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru/

Контактная информация

385000, Республика Адыгея, г. Майкоп, ул. Первомайская, 191
Майкопский государственный технологический университет
Телефон: 8-8772-52-55-00

Contact links

385000, Republic Adygheya, Maykop, Pervomayskaya street, 191
Maykop state technological university
Phone: 8-8772-52-55-00

КООПЕРАЦИЯ И ЕЕ СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ

COOPERATION AND ITS SOCIAL VALUE

Д.Р. ХАЙБУЛИНА,

*студент Тюменской государственной
сельскохозяйственной академии (г. Тюмень)*

D.R. HAYBULINA,

student of Tyumen State Agricultural Academy (Tyumen)

Аннотация

В статье показана роль кооперации в современном мире. Рассмотрены проблемы ее дальнейшего развития с учетом ориентации кооперативной системы взаимоотношений на решение социальных проблем общества. Обозначено состояние сельскохозяйственной кооперации в России в целом, в Тюменской области.

Abstract

The article shows the role of cooperation in the modern world. The problems of development, taking into account the orientation of the cooperative system of relationships to solve social problems. Denotes the state of the agricultural cooperatives in Russia in general, the Tyumen Region.

Ключевые слова

1. Эволюция
2. Взаимопомощь
3. Непосредственные нужды
4. Сотрудничество
5. Свободный выбор
6. Равенство
7. Тюменская область
8. Проблемы отрасли
9. Возрастание интереса

Keywords

1. Evolution
2. Mutual aid

3. Immediate needs
4. Cooperation
5. Free choice
6. Equality
7. Tyumen region
8. The problem of the industry
9. A growing interest

Введение

Кооперация как особое социальное и экономическое движение возникла более двухсот лет назад. К настоящему времени она превратилась в один из существенных факторов социально-экономического и культурного развития во многих государствах.

По данным ООН, к концу XX столетия на планете членами кооперативов являлся 1 млрд человек. Предприятия и их объединения обеспечивали жизнь почти 3 млрд человек, то есть половины жителей земли.

Научные основы кооперативного движения и кооперативной формы хозяйствования создавались и развивались многими поколениями ученых и кооператоров-практиков в нашей стране и за рубежом.

Целью данной работы является изучение кооперации с социальной точки зрения.

Для достижения поставленной цели необходимо решение ряда задач:

- выявить социально ценные принципы кооперации;
- определить современное состояние потребительской кооперации;
- определить перспективы развития кооперации в России.

Для написания работы использовалась специальная литература по кооперации, экономике, биологии, учебные пособия, справочная информация, периодические издания: «Вестник кооперации», «Сельский кредит», «АПК: экономика, управление», «Аграрный вестник Урала», «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий».

Кооперация и ее социальная ценность

Формы кооперации, как и все в обществе, в органической жизни, в природе вселенной, подвержены изменениям, эволюции. Современное понятие о кооперации соответствует последней форме целого ряда явлений, зарождение и развитие которых можно проследить во всей истории человеческих и даже животных обществ.

Теоретики кооперации, возводящие ее возникновение к той или другой исторической личности, говорящие наподобие Туган-Барановского, что

кооперация была «придумана» и имела своих духовных отцов, напоминают наивное библейское повествование о сотворении мира: вначале были хаос и мрак, пока Бог не задумал заняться творчеством. Сказанное не уменьшает, конечно, историческую роль выдающихся кооператоров как пионеров кооперативного прогресса¹.

Начиная со второй половины XIX века и по настоящее время, две теории широко влияют на умы последующих поколений людей. Это эволюционная теория Дарвина – в области естествознания, и учение Карла Маркса – в области экономики.

Одним из основных моментов в обеих теориях была поставлена идея борьбы. В одном случае – борьба за выживание – у Ч. Дарвина, в другом – начало классовой борьбы у К. Маркса.

Среди широких слоев последователей того и другого учения произошла неизбежная вулгаризация, основы теории и значение момента борьбы были подчас утрированы до уродства. Достаточно вспомнить бурные события прошлого века как в мире в целом, так и в нашей родной стране (России, СССР, Российской Федерации). Это, в свою очередь, наложило определенный психологический оттенок на строй мыслей как рационалистических, так и на социалистических представителей общества².

Однако следует обратить внимание на тот факт, что еще в 1880 году профессор Петербургского университета Кесслер на съезде естествоиспытателей в Киеве высказал идею о существовании наряду с законом борьбы закона о взаимопомощи, гораздо более важном, чем первый, для судеб всего живущего на земле. В 70-х годах XIX века в Европе появился ряд работ, где идея взаимопомощи в природе и в обществе активно изучалась.

В 1881 году Кесслер выступил с докладом «О взаимопомощи – как законе природы и основном факторе революции» и озвучил эту идею. Причем он сформулировал ее, будучи последовательным дарвинистом, в защиту правильного понимания эволюционной теории. Профессор Кесслер выступил с протестом против искажения идеи эволюционной теории путем выдвигания на первый план в ней идеи борьбы. Он утверждал: «Зоология и другие науки, касающиеся человека выдвигают, так называемый безжалостный закон борьбы за существование. Но они забывают о другом законе, который можно назвать «Законом взаимопомощи», какой – по крайней мере среди животных гораздо важнее первого»³.

¹ Атабекян А. Кооперация и анархизм. – М.: Почин, 1919. – С. 12.

² Пахомчик С.А. Кооперация в современном мире // Вестник Тюменского нефтегазового университета. Региональные социальные процессы. – 2006. – № 2. – С. 56–57.

³ Емельянов И.В. Кооперативные организации среди земледельцев – Прага, 1923. – С. 7–9.

Тогда идея Кесслера была поддержана орнитологом Селиверстовым, который проиллюстрировал этот факт своими исследованиями из жизни некоторых разновидностей птиц (хищных и мирных)⁴.

Широко развернул и дальше обосновал идею взаимопомощи как универсального закона для всего живущего П.А. Кропоткин. Он сделал это в классическом труде, выдержавшем десятки изданий в Англии и переведенном на многие языки, в том числе на русский, – «Взаимная помощь среди животных и людей как двигатель процесса». И в других своих работах П. Кропоткин делает вывод о том, что одной из новейших проявлений (для его времени) эволюционных форм через мировой закон взаимопомощи в области хозяйственной жизни является кооперация.

Петр Кропоткин писал о том, что кооперация ведет человечество к высшей гармоничной форме экономических отношений. Он обращается к кооперации и к ее носителям-кооперативам как к огромной общественной силе, способной взять в руки крупные общественные задачи⁵.

Если всмотреться в те организации, которые принято называть кооперацией – кооперация потребительная (торговая), производственная (артели), кредитная (взаимной помощи через доверие), страховая, начавшая вырабатываться кооперация по организации общественных служб (каковы, например, кооперативные учебные заведения – артельные школы преподавателей, или кооперативная организация общественной безопасности, существующая в некоторых городах Северо-Американских Соединенных Штатов наряду с государственной), то мы убедимся, что все они преследуют практически полезные цели для своих членов в хозяйственном и духовном отношении. Объединением личных сил все они стремятся удовлетворить непосредственные нужды всех своих участников.

В этом смысле слово «кооперация», введенное в употребление Робертом Оуэном, оправдывает свое буквальное значение – сотрудничество или содействие.

Свободный выбор и равенство в пользовании выгодами и в несении обязанностей и обытков в объединениях отдельных личностей – вот основные признаки кооперации⁶.

Великий Л.Н. Толстой в свое время отмечал, что «...кооперативная деятельность – единственная общественная деятельность, в которой в

⁴ Селиверстовъ. Периодическія явленія въ жизни млекопитающихъ, птицъ, рептилій Воронежской губерніи. – М., 1853.

⁵ Kropotkin P.A. Mutual aid. As a factor of evolution. – 10 edition. – London, 1919.

⁶ Атабекян А. Кооперация и анархизм. – М.: Почин, 1919. – С. 13.

наше время может участвовать нравственно уважающий себя человек, не желающий быть участником насилия... кооперация может облегчить дошедшую до крайней степени нужду... народа...».

Любопытно, что российские теоретики-кооператоры в период Гражданской войны, затем, сомневаясь в устойчивости советской системы, в 20-е годы выдвигали кооперацию как единственное средство спасения Отечества, как единственную надежду. «В развитии нашей экономической жизни могут быть такие критические периоды, – писал, в частности, А.В. Чаянов, – когда ее единственное спасение будет в осознанной или даже стихийной сопротивляемости кооперированных масс». Опасались российские кооператоры жесточайшего экономического кризиса, когда «удары организованного заграничного капитала будут сметать наши сложные предприятия». И полагали, что «тогда для нас единственный путь спасения, неизменный капитализму, – путь переложения тяжести удара на плечи крестьянского (вообще мелкотоварного) хозяйства, на его сопротивляемость и сознательность». Но «для этого кооперативное движение должно стать... (российским) кровным делом».

К кооперации обращались такие известные в России личности, как Д.И. Менделеев, многие другие.

Формирование взглядов многих российских исследователей кооперации происходило под влиянием западно-европейских представителей этого направления. Среди них прежде всего, следует отметить имена Р. Оуэна, Ш. Фурье, Д. Милля, Лассалья, Сен-Симона, Г. Шульце-Делича и др.

Существенный вклад в разработку теории кооперации внесли Ф.Г. Тернер, Н.И. Зибер, Н.П. Балин, К.А. Пожитнов, В.Ф. Тотомиянц, С.Н. Прокопович, М.И. Туган-Барановский, А.В. Чаянов и его соратники по организационно-производственной школе: Макаров, Челинцев, Рыбников, Минин, и др., П.П. и С.Л. Масловы и многие другие, благодаря которым российская кооперация занимала в то время самые передовые позиции в мире⁷. Кооперация оформилась как общественный институт в период становления и развития индустриального социума. В значимый самостоятельный элемент общественной жизни она превратилась начиная со второй половины XIX века⁸.

⁷ Пахомчик С.А. Кооперация в современном мире // Вестник Тюменского нефтегазового университета. Региональные социальные процессы. – 2006. – № 2. – С. 56–57.

⁸ Соболев А.В. Основы школы европейской кооперации; обзор кооперативных идей (XIX – первая половина XX веков): Учебное пособие. – М.: Московский университет потребительской кооперации, 2004. – 72 с.

Опыт множества стран демонстрирует роль и значение кооперации как очень серьезного экономического фактора и ее роли как фактора социального. Уже по своим результатам и значению кооперативное движение заслуживает к себе надлежащего внимания и требует соответствующего его понимания и осознания. Ее расцвет во времени и пространстве, пожалуй, в полной мере пока не проявится⁹.

«Кооперативное движение – это река между двумя берегами: на одной – рынок, требующий от кооперативов финансового благополучия, на другом – забота о благе людей... Мы убеждаемся в вечности кооперативных идей – экономической и социальной. Это наш вызов и в то же время наша сила...» – отмечает президент Международного кооперативного альянса (МКА) Роберт Родригез.

Кооперация является сложным экономическим феноменом с богатыми социальными результатами. Этим во многом большое разнообразие взглядов на кооперативные вопросы и вызывает необходимость дальнейших изысканий в вопросах теории, организации, управления, и т.д.¹⁰

Курс, взятый на рыночную экономику и построение гражданского общества, открывает широкие возможности дальнейшего развития кооперации.

Важно, на мой взгляд, рассматривать кооперацию не только как тип производства или формы хозяйства, а прежде всего как экономически обоснованную идеологию выживания, и прежде всего сельскохозяйственного производителя в жестких экономических условиях современности.

Существенную нишу кооперативной экономики занимает сельскохозяйственная потребительская кооперация. Она имеет большое экономическое и социальное значение. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы работают на своих учредителей. Значит, целью их является создание таких условий, чтобы у участников было желание сотрудничать с кооперативом. Широкий перечень услуг, налаженный рынок сбыта, низкие цены – это далеко не полный список благ, предоставляемых сельскохозяйственным потребительским кооперативом своим участникам¹¹.

Все эти доводы говорят лишь о том, что сельскохозяйственная потребительская кооперация необходима. Она необходима не только с экономической точки зрения, но и с социальной.

⁹ Соболев А.В. Экономическое поведение и природа кооперативных организаций. – М.: Дашков и К, 2002. – 52 с.

¹⁰ Дмитриев И., Литвинцева И. Школа соединения интересов и идеалов // Вестник кооперации. – 2005. – № 4. – С. 58–63.

¹¹ Вахитов К.И. Кооперация: теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии. – М.: Издательский дом Дашков и К, 2007. – С. 13.

К 2011 году численность сельскохозяйственных кооперативов возросла до 6,6 тысячи (работающих СКПК – 1205). Более чем по 100 стабильно работающих кооперативов создано в Волгоградской, Тюменской, Оренбургской областях, Республиках Бурятия, Татарстан, Калмыкия, Мордовия, Чувашской Республике, Краснодарском, Забайкальском и Красноярском краях¹².

Современное состояние сельскохозяйственной потребительской кооперации можно проследить на примере Тюменской области.

Агропромышленный комплекс является важным и приоритетным сектором экономики юга Тюменской области.

Сельскохозяйственные угодья занимают около 22% земельного фонда, и их площадь составляет 2,9 млн га (21% от общей площади сельхозугодий Уральского федерального округа), в том числе пашня – 1,4 млн га. В сельской местности проживает почти 40% населения юга области.

Сельскохозяйственным производством занимаются 383 сельхоз предприятия, 639 осуществляющих деятельность крестьянских и 162,5 тысячи личных подсобных хозяйств граждан. В сфере пищевой и перерабатывающей промышленности действует 349 предприятий различных форм собственности. В обслуживании субъектов малых форм хозяйствования (преимущественно ЛПХ) задействовано более 130 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, включая кредитные¹³.

В 2011 году в Тюменской области состоялись «Соревнования в отраслях сельского хозяйства агропромышленного комплекса». Передовыми сельскохозяйственными потребительскими торгово-заготовительными кооперативами в области по итогам этого соревнования были признаны ЖЗСПК «Центр» Заводоуковского района, СПКК «Окуневский» Омутинского района, СПССК «Северный» Уватского района, на 2-м месте СПК «Аметист» Ишимского района, СПССК «Центральный» Викуловского района, ССПК «Молочный» Тобольского района, на 3-м месте ЖЗСПК «Исеть» Исетского района, ОСПК «Менжинский» Сладковского района, ЖЗСПК «Перспектива» Казанского района¹⁴.

¹² Материалы научно-практической конференции «Перспективы развития сельскохозяйственной кооперации в рамках госпрограммы». – М., 2011.

¹³ Долгосрочная целевая программа «Основные направления развития агропромышленного комплекса Тюменской области» на 2008–2013 годы.

¹⁴ Итоги соревнования в отраслях сельского хозяйства агропромышленного комплекса области в 2011 году.

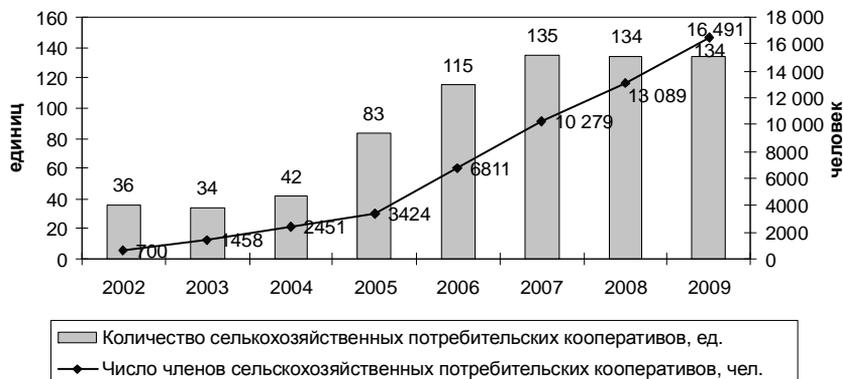


Рис. 1. Динамика развития сельскохозяйственной потребительской кооперации Тюменской области

В настоящее время кооперативный сектор Тюменской области стремительно развивается. В этот сектор входят 134 действующих сельскохозяйственных потребительских кооператива. В кооперативную деятельность вовлечены более 16 тысяч граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. Заготовку продукции от хозяйств населения и их обслуживание обеспечивают 111 сельскохозяйственных потребительских кооператива. За анализируемый период объем товарооборота и услуг кооперативов увеличился более чем в пять раз. Результатом организации работы сельскохозяйственных снабженческо-бытовых и обслуживающих потребительских кооперативов является охват закупом 50% сельских населенных пунктов области. Заготовительными кооперативами закупается около 60% молока, реализуемого хозяйствами населения.

Потребительские торгово-заготовительные кооперативы предоставляют довольно большой перечень услуг населению. Наименование данных услуг зависит от наличия техники в имуществе данного кооператива, от наличия рабочей силы в их распоряжении. Количество оказанных услуг торгово-заготовительными и др. кооперативами можно представить в виде таблицы (табл. 1).

Объем оказанных услуг увеличивается. К 2010 году кооперативами стало оказываться всего услуг на сумму 187 034,8 тыс. руб., что является довольно хорошим показателем их деятельности. В 2006 году было оказано всего услуг на сумму 32 663,2 тыс. руб. Разница между 2010 годом и 2006-м составила 154 371,6 тыс. руб.

Таблица 1

Объем оказанных услуг на сумму всего, тыс. руб.

Район	2006	2007	2008	2009	2010
Абатский	350,0	1253,2	9683,3	12 378,9	16 906,0
Армизонский	195,0	1916,3	2324,4	3239,0	2588,0
Аромашевский	929,3	2381,9	4058,0	2089,0	2655,6
Бердюжский	151,0	4029,4	4548,1	3329,4	3180,7
Вагайский	1350,0	3194,0	9820,0	19 135,0	22 368,0
Викуловский	616,1	1512,9	2503,1	2192,8	3022,7
Гольшмановский	1106,5	2860,0	1381,1	3404,5	3159,1
Заводоуковский	3005,0	5997,4	2523,6	2750,5	8530,0
Исетский	849,0	4101,4	7244,2	9627,0	8063,7
Ишимский	845,9	9018,3	27 474,8	27 418,2	33 209,1
Казанский	3231,0	7598,0	8657,0	4506,0	5598,0
Нижнетавдинский	-	1943,2	4291,1	3699,3	2481,6
Омутинский	215,5	916,6	2665,0	14 876,0	20 880,0
Сладковский	12 852,0	17 651,0	15 998,0	11 209,0	12 997,0
Сорокинский	847,0	2829,0	4058,2	2321,6	3035,0
Тобольский	710,0	1143,0	1185,3	987,5	1239,0
Тюменский		2030,4	13 215,6	10 006,2	14 403,7
Уватский	1793,0	4341,5	8266,0	9256,0	8956,2
Упоровский	2893,4	5593,9	6963,5	9891,6	6607,0
Юргинский	199,0	318,0	1018,0	1097,0	2354,0
Ялуторовский	10,0	1026,5	22,0	78,0	200,0
Ярковский	514,5	1963,5	4891,4	4842,1	4600,4
Итого по области	32 663,2	83 619,4	142 791,7	158 334,6	187 034,8

К примеру, в течение 2010 года кооперативами Тюменской области оказывались такие услуги как: заготовка и вывозка сена – всего на сумму 39 313 тыс. руб.; заготовка и вывозка дров – всего на сумму 12 065 тыс. руб.; вспашка огородов – всего на сумму 7613,9 тыс. руб.; транспортные услуги – всего на сумму 20 974,4 тыс. руб.; ветеринарные услуги – всего на сумму 940,8 тыс. руб., а так же прочие на сумму всего 106 127 тыс. руб.

Таблица 2

**Объемы закупа сельскохозяйственной продукции
у ЛПХ и КФХ в период с 2006 по 2010 года, тыс. руб.**

Район	2006	2007	2008	2009	2010
Абатский	-	1494,1	3455,0	911,0	1347,0
Армизонский	-	1942,8	-	-	250,0
Аромашевский	836,8	2382,4	1521,6	1754,0	424,8
Бердюжский	956,0	4367,1	28 367,9	19 499,5	25 311,9
Вагайский	9778,0	15 029,0	21 104,0	23 734,0	32 622,0
Викуловский	7365,0	9390,0	12 535,7	22 657,6	28 434,9
Гольшмановский	854,5	1133,8	1953,8	1332,0	1011,6
Заводоуковский	12 010,0	13 600,0	16 181,0	18 804,0	29 058,0
Исетский	22 776,0	33 622,8	46 098,0	56 154,0	39 231,5
Ишимский	18 113,5	17 436,0	22 072,0	24 757,0	30 235,0
Казанский	26 846,0	32 994,0	45 844,0	40 063,0	59 156,0
Нижнетавдинский	4818,0	3829,1	3917,8	3818,2	14 550,0
Омутинский	1260,2	1953,3	2515,5	4026,0	4717,6
Сладковский	27 850,0	35 411,0	47 179,0	57 352,0	66 327,0
Сорокинский	14 208,4	21 169,1	31 562,8	12 731,0	25 474,0
Тобольский	7304,8	15 625,0	13 407,0	12 535,0	12 758,0
Тюменский	2246,0	4140,8	20 050,0	24 175,6	28 961,2
Уватский	2861,3	5069,0	4482,2	5993,7	5499,0
Упоровский	13 306,7	15 152,0	23 587,0	20 317,0	34 305,0
Юргинский	1490,0	1973,0	2796,4	4045,3	4040,0
Ялуторовский	465,7	1408,0	1730,5	1735,0	2307,0
Ярковский	912,1	3383,6	6289,1	5514,3	10 001,1
Итого по области	176 259,0	242 505,9	356 650,3	361 909,2	456 022,6

Кооперативы приобретают данную продукцию для переработки с целью дальнейшей реализации ее на рынке.

Объемы закупа сельскохозяйственной продукции у КФХ и ЛПХ в течение 5 лет выросли в 2,5 раза (2006 год – 176 259 тыс. руб.; 2010 год – 456 022,6 тыс. руб.)¹⁵.

¹⁵ Данные мониторинга деятельности сельскохозяйственных потребительских торговых-заготовительных кооперативов Тюменской области.

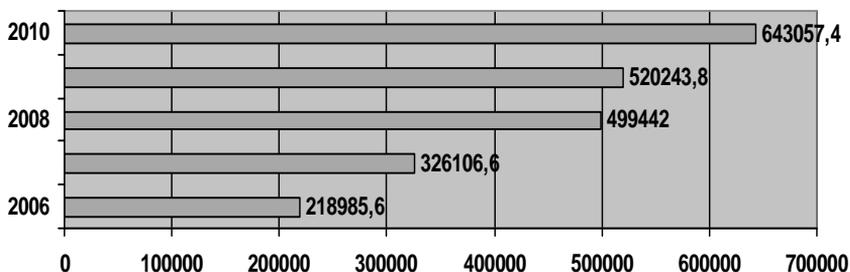


Рис. 2. Объем совокупной деятельности торгово-заготовительных и других кооперативов с 2006 по 2010 год, руб.

Кредитование малых форм хозяйствования в АПК ведут кредитные кооперативы и коммерческие банки. В обороте кредитных кооперативов находится свыше 532,0 млн руб. С начала реализации национального проекта число выданных займов составит более 20 тысяч на сумму, превышающую 1,4 млрд руб.

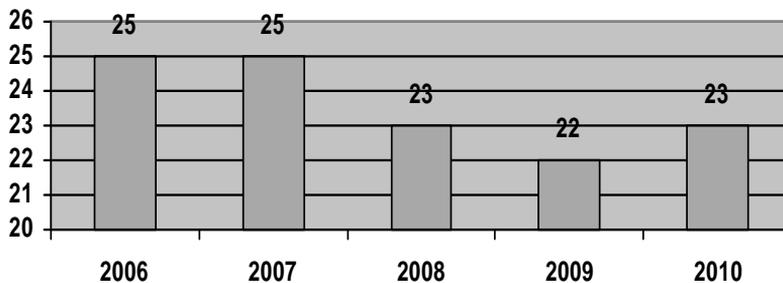


Рис. 3. Динамика количества кредитных кооперативов Тюменской области

В настоящее время работают 23 кредитных кооператива. В Ялуторовском районе осуществляют деятельность сразу два кооператива: Ялуторовский-1 и Ялуторовский-2.

Фонд финансовой взаимопомощи данных кооперативов составляет 570 758,2 тыс. руб., в том числе 509 448,3 тыс. руб. получено из средств бюджетного финансирования (89,2%), 16 269,1 тыс. руб. составляют паевые взносы членов (2,8%), 14 079,4 тыс. руб. (2,5%) – прочие, средства областного кооператива составляют – 32660 тыс. руб. (5,5%) (табл. 6).

Таблица 3

Фонд финансовой взаимопомощи, всего тыс. руб.

Районы	Фонд финансовой взаимопомощи, всего тыс. руб.				
	в том числе привлечено по источникам				
	Всего фонд финансовой взаимопомощи, тыс. руб.	Бюджетное финансирование, всего за 2006–2009 год	Паевые взносы членов	Прочие	Средства областного кооператива
Абатский	32 257,2	30 199,2	746	312	1000
Армизонский	38 114	34 311	605	1698	1500
Аромашевский	17 074,1	15 653,75	488	932,3	-
Бердюжский	14 842	13 574,1	267,9	-	1000
Вагайский	31 864	23 322	1642	-	6900
Викуловский	23 166,1	19 090,1	754	822	2500
Гольшмановский	27 212,3	24 919,3	293	-	2000
Заводоуковский	42 600	38 211	770	1619	2000
Исетский	28 472,7	24 765,7	1707	-	2000
Ишимский	28 518,3	28 093,3	425	-	-
Казанский	29 449	27 727	722	-	1000
Нижнетавдинский	20 134,5	17 273,6	379,9	981	1500
Омутинский	28 566,2	24 257	1902,1	547,1	1860
Сладковский	44 055	42 822	551	682	-
Сорокинский	22 027	20 400	327	1000	300
Тобольский	26 465,2	22 590,7	474,5	500	2900
Тюменский	20 633,3	19 133,3	1698,5	-	1500
Уватский	15 687,9	14 399,7	1288,2	-	-
Упоровский	28 004	20 725	337	3942	3000
Юргинский	20 088	18 342	302	744	700
Ялуторовский-1	4691	4261	130	300	-
Ялуторовский-2	9946	9827	119	-	-
Ярковский	16 890,5	15 550,5	340	-	1000
Итого по области, тыс. руб.	570 758,3	509 448,3	16 269,1	14 079,4	32 660
Итого, %	100	89,2	2,8	2,5	5,5

Таблица 4

Количество и сумма полученных займов, тыс. руб.

Район	Количество и сумма полученных займов				Изменение «+» «-», ед	Сред- ний размер займа, тыс. руб.
	Всего в 2010 г.		Всего в 2009 г.			
	ед.	тыс. руб.	ед.	тыс. руб.		
Абатский	669	37 435,5	561	28 548	108	56
Армизонский	318	21 131	163	15 621	155	66,4
Аромашевский	143	13 963	125	9326	18	97,6
Бердюжский	183	9369	190	10 078,5	-7	51,2
Вагайский	296	32 586	288	25 122	8	110,1
Викуловский	305	24 655	310	20 600	-5	80,8
Гольшмановский	191	21 610	180	17 782	11	113,1
Заводоуковский	390	32 524	443	34 470	-53	83,4
Исетский	182	25 279,2	184	21 147,7	-2	138,9
Ишимский	320	26 735	315	24 635	5	83,5
Казанский	410	27 536	447	27 319	-37	67,2
Нижнетавдинский	229	23 070	196	16 310	33	100,7
Омутинский	209	25 402,6	251	21 030	-42	121,5
Сладковский	561	39 747	445	28 182	116	70,9
Сорокинский	264	16 200	233	10 953	31	61,4
Тобольский	73	12 792	110	16 599	-37	175,2
Тюменский	27	4110	36	7143	-9	152,2
Уватский	120	11 033	138	15 552,11	-18	91,9
Упоровский	300	24 320	241	19 329	59	81,1
Юргинский	199	10 339	181	7895	18	52
Ялуторовский -1	12	815	12	815	-	67,9
Ялуторовский -2	70	6173	70	5534	-	88,2
Ярковский	113	11 466	100	12 486,5	13	101,5
Итого по области	5584	458 291,3	5219	396 477,8	365	82,1

Членами кредитных кооперативов могут являться ЛПХ, КФХ, юридические лица.

Всего в Тюменской области насчитывается 15 429 единиц участников кредитных кооперативов. По сравнению с 2009 годом число уча-

стников увеличилось на 2407 единиц. За 2010 год вступило в число участников кредитных кооперативов 2398 личных подсобных хозяйств, 10 крестьянских фермерских хозяйств. Столь значительное увеличение количества участников и поспособствовало росту фонда финансовой взаимопомощи. В связи с тем, что фонд финансовой взаимопомощи настолько велик, соответственно, кооперативы могут выдавать большее количество займов.

Таким образом количество выданных кредитов в 2010 году составило 5584 единицы общей суммой на 458 291,3 тыс. руб. Данный результат превышает показатели в 2009 году. Разница составила 365 займов на сумму 61 813,5 тыс. руб. Средний размер займа составил 83,1 тыс. руб. Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод, что существует тенденция роста и развития кредитных кооперативов в Тюменской области.

За период с 2006 года по 2010-й наблюдалось развитие и укрепление позиций кредитных кооперативов, что лишним раз доказывает необходимость их существования.

Кооперативы Тюменской области предоставляют займы в среднем на срок от шести месяцев до двух лет. Средняя плата за пользование займом составляет от 10 до 16%. Такие низкие проценты на руку КФХ и ЛПХ. В большинстве своем хозяйства берут кредиты на приобретение кормов, скота, сельскохозяйственной техники.

Кредитные кооперативы играют большую роль в развитии сельскохозяйственных предприятий. Соответственно, и улучшают жизнь на селе. Кроме того, в Тюмени в 2010 году начал активно работать областной сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив «Тюмень», так называемый кооператив второго уровня. Кредитный кооператив второго уровня – это кредитный кооператив, членами которого являются исключительно кредитные кооперативы. Областной кредитный кооператив имеет возможность координировать деятельность своих участников, перераспределять денежные средства из их фондов финансовой взаимопомощи.

Наряду с положительными динамикой и тенденциями, имеющимися в отрасли, в агрокомплексе сохраняется ряд системных проблем, сдерживающих дальнейшее развитие отрасли¹⁶.

До настоящего времени не решена главная проблема отрасли, связанная с государственным регулированием цен на продукцию естественных монополий и защиты отечественного рынка от поставок им-

¹⁶ «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

портного сырья и продовольствия по демпинговым ценам. В сложившихся условиях товаропроизводители АПК испытывают дефицит собственных финансовых источников для ведения расширенного воспроизводства.

Проблемы отрасли в определенной степени решаются на уровне федерального правительства и правительства Тюменской области.

Во-первых, объем расходов областного бюджета на АПК с 2005 года значительно увеличен.

Во-вторых, со значительной долей участия бюджета решаются основные перспективные вопросы по техническому переоснащению парка сельскохозяйственной техники, строительству современных производственных объектов, реконструкции и модернизации агропромышленного производства, улучшению генофонда животных, поддержанию почвенного плодородия, формирования системы обслуживания малых форм хозяйствования в АПК, закреплению молодых специалистов на селе.

Мероприятия задачи долгосрочной целевой программы по развитию АПК Тюменской области направлены на дальнейшее совершенствование системы сельскохозяйственной потребительской, в том числе кредитной кооперации, расширение сферы деятельности потребительских кооперативов, оказывающих различные виды услуг субъектам малых форм хозяйствования на селе, и прежде всего хозяйствам населения.

С 2007 года действует 23 кредитных кооператива. Фонды финансовой взаимопомощи кооперативов сформированы преимущественно за счет бюджетных источников, доля которых составляет 95% размеров фондов.

Ожидается, что к 2013 году количество заемщиков в сельских кредитных кооперативах из числа граждан, ведущих ЛПХ, а также КФХ увеличится почти вдвое и составит не менее 17 тысяч.

Главной задачей кооперативов является расширение сферы услуг и присутствия на сельских территориях. В этих целях с участием областного и местных бюджетов укрепляется материально-техническая база потребительских кооперативов, частично возмещаются затраты по заготовке продукции в ЛПХ граждан и оказанию им иных видов услуг. К 2013 году планируется увеличить охват сельских населенных пунктов закупом сельскохозяйственной продукции до 75%.

В Тюменской области на потребительскую кооперацию возложены большие надежды, так как создание потребительских кооперативов создает не только новые рабочие места, но и во многом улучшает жизнь на селе.

В последние 10 лет в России принято несколько федеральных законов, регулирующих отношение в сфере кооперативного сектора экономики страны. Среди них следует отметить: «О сельскохозяйствен-

ной кооперации», «О производственных кооперативах», «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан», «О кредитных потребительских кооперативах граждан», «О жилищных накопительных кооперативах», «О кредитной кооперации».

Все это свидетельствует о возрастании интереса общества к проблеме дальнейшего развития кооперативных отношений и создает юридическую базу для последующего совершенствования кооперативного сектора и занятия им достойного места в национальной экономике, ориентированной на социальные аспекты ее развития.

Заключение

В заключение работы хотелось сказать, что любой кооператив основывается на равенстве его членов, которые являются не пайщиками, ожидающими прибыли с вложенного капитала, а кооператорами, которые приняли решение о выполнении некоторых специфических аспектов деятельности своих хозяйств через кооператив. Вполне естественно, что на тех или иных нравственных ценностях строится работа различных организаций, но для кооперативных объединений нравственные ценности составляют самую суть механизма их деятельности.

Кооперативы – это коллективная сила и взаимная ответственность.

Таким образом, кооперативы основываются не только на ценностях, но и на принципах, которые требуют внедрения специфических методов управления. Принципы, в свою очередь, являются руководящими указаниями, по которым кооперативы воплощают свои ценности в жизнь. Кооперативные социальные принципы как особая система идей имеют не только моральное, но и большое практическое значение. В результате кооперация всегда демонстрирует свою жизнеспособность и историческую устойчивость.

Библиографический список

Официальные документы:

1. «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».
2. Долгосрочная целевая программа «Основные направления развития агропромышленного комплекса Тюменской области» на 2008–2013 год.
3. Приложение № 1 к распоряжению Правительства Тюменской области от 26 октября 2011 года № 1974-рп «Победители соревнования в отраслях сельского хозяйства агропромышленного комплекса области в 2011 году» // Газета «Тюменская правда». – 15 ноября 2011 года. – № 211 (3046). – С. 13.

Специальная литература:

1. Атабекян А. Кооперация и анархизм. – М.: Почин, 1919. – С. 12.
2. Вахитов К.И. Кооперация: теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии. – М.: Издательский дом Дашков и К, 2007. – С. 13.
3. Данные мониторинга деятельности сельскохозяйственных потребительских торгово-заготовительных кооперативов Тюменской области.
4. Дмитриев И., Литвинцева И. Школа соединения интересов и идеалов // Вестник кооперации. – 2005. – № 4. – С. 58–63.
5. Емельянов И.В. Кооперативные организации среди земледельцев. – Прага, 1923.
6. Калягин Г.В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход: Учебное пособие. – М.: Инфра, 2004. – 160 с.
7. Материалы научно-практической конференции «Перспективы развития сельскохозяйственной кооперации в рамках госпрограммы» Москва, 2011.
8. Пахомчик С.А., Дегальцева Е.А. А.Н. Балакшин – организатор и основатель Сибирского союза маслодельных артелей и его вклад в развитие кооперативного движения в Сибири: Учебное пособие. – Тюмень, 2007. – С. 10–19.
9. Пахомчик С.А. Кооперация в современном мире // Вестник Тюменского нефтегазового университета. Региональные социальные процессы. – 2006. – № 2. – С. 56–57.
10. Селиверстовъ. Периодическія явленія въ жизни млекопитающихъ, птицъ, рептилій Воронежской губерніи. – М., 1853.
11. Соболев А.В. Основы школы европейской кооперации; обзор кооперативных идей (XIX – первая половина XX веков): Учебное пособие. – М.: Московский университет потребительской кооперации, 2004. – 172 с.
12. Соболев А.В. Экономическое поведение и природа кооперативных организаций. – М.: «Дашков и К», 2002. – 252 с.
13. Kropotkin P.A. Mutual aid. As a factor of evolution. – 10 edition. – London, 1919.

Контактная информация

625003, г. Тюмень,

Тюменская государственная сельскохозяйственная академия

Тел: 8 (3452) 46-46-43, 46-15-77

Contact links

625003, Tyumen, Tyumen State Agricultural Academy

Tel: 8 (3452) 46-46-43, 46-15-77

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

IMPROVING THE PRICING MECHANISM FOR THE EFFECTIVE ECONOMIC MANAGEMENT CATERING

Т.И. КЛЕЙМЕНОВА,

*студент Орловского государственного института экономики
и торговли (г. Орел)*

T.I. KLEIMENOVA,

student of Merges State Institute of economy and trade (Orel)

Аннотация

В данной работе рассмотрена группировка затрат предприятия общественного питания для целей управления ценообразованием на продукцию. Рассматривается анализ состояния учетной системы затрат на производство и продажу продукции предприятия общественного питания.

Рассмотрена методика расчета цены и анализ влияния ценообразования на финансовый результат (прибыль) предприятия общественного питания. Разработан механизм совершенствования ценообразования путем расчета цен для шведского стола. Дано пошаговое описание работы механизма совершенствования ценообразования для конкретного предприятия.

Abstract

This work considered grouping cost catering management of pricing products. Analysis of the accounting system on the cost of production and sales of products catering. The method of calculating prices and analysis of the impact of pricing on the financial result (profit) catering is considered here. A mechanism to improve pricing by calculating the price for the buf-

fet. Provides a step-by-step description of mechanism operation improvement of pricing for a particular company.

Ключевые слова

1. Общественное питание
2. Ценообразование
3. Шведский стол
4. Скидочная программа

Keywords

1. Catering
2. Pricing
3. Breakfast buffet
4. Discount program

Введение

Актуальность темы данного исследования обусловлена тем фактом, что цены на продукцию общественного питания и порядок их образования влияют на величину финансового результата предприятия.

Достижение положительных результатов от проводимой в нашей стране реформы экономической системы во многом зависит от того, насколько успешны преобразования механизма ценообразования. Являясь центральным элементом экономического механизма, связующим звеном между важнейшими сферами общественных отношений – производством и потреблением, цена требует не только постоянного контроля со стороны государства, но и регулирования, направленного на формирование условий для полноценного функционирования как экономики в целом, так и отдельных ее отраслей.

Целью научной работы является совершенствования механизма ценообразования для достижения эффективного экономического хозяйствования предприятия общественного питания. Реализация поставленной цели предопределила решение следующих задач исследования:

- проанализирована область использования методов ценообразования;
- дана оценка практике ценообразования на услуги общественно-го питания;
- проведен расчет цены на услуги на основе различных методов ценообразования;
- охарактеризован процесс формирования цены на услуги;
- рассмотрены основные направления совершенствования методов ценообразования.

Объектом исследования является муниципальное унитарное предприятие «Столовая № 30» г. Орла. Предметом исследования является совершенствование механизма ценообразования в целях эффективного экономического хозяйствования предприятия общественного питания.

Основными научными результатами работы являются:

1. обоснована область использования методов ценообразования на базе исследования организационно-экономической характеристики МУП «Столовая № 30» г. Орла;
2. обоснован состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, уточнена классификация затрат предприятия общественного питания;
3. исследованы варианты расчета продажных цен различными способами в зависимости от методов формирования продажных цен;
4. разработан механизм совершенствования ценообразования в целях эффективного экономического хозяйствования предприятия общественного питания.

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Объектом данной научной работы является муниципальное унитарное предприятие г. Орла «Столовая № 30», созданное в соответствии с Постановлением главы администрации Железнодорожного района г. Орла № 133 от 09.03.1992 в соответствии с передаточным актом № 1.

Учредительным документом предприятия является его устав. Устав предприятия утверждается Управлением муниципального имущества г. Орла. Изменения в устав предприятия вносятся по решению Управления муниципального имущества г. Орла.

Учетная политика предприятия формируется главным бухгалтером предприятия на основе ПБУ «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) на Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н [5] – и утверждается руководителем предприятия. Учетная политика предприятия представляет собой «совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности».

На основании Приказа № 1 от 11 января 2010 года «Об учетной политике МУП «Столовая № 30» г. Орла на 2010 г.» применить с 01.01.10 учетную политику для ведения бухгалтерского учета и отражения финансово-хозяйственных операций, руководствуясь нижеследующими документами:

1) Бухгалтерский учет в МУП «Столовая № 30» вести в соответствии с Федеральным законом РФ «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.96 (в ред. от 28.09.2010) [1], Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности РФ, утвержденного Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 26.03.2007) [4].

2) Бухгалтерский учет вести по журнально-ордерной системе, согласно плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности.

3) Выручка от реализации продукции определяется по мере продажи товаров и продукции.

4) Стоимость основных средств погашается посредством начисления амортизации. Начисление амортизации осуществляется линейным способом.

5) Данные бухгалтерского учета берутся для налогообложения.

6) Доходы и расходы учитываются в целях налогообложения в том периоде, в котором произведены, независимо от времени их оплаты.

Произведем анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия и представим его в табл. 1. Она основывается на данных бухгалтерского баланса формы № 1 и отчете о прибылях и убытках формы № 2.

Выручка от продажи товаров, полученных в полугодии 2010 г. увеличилась по сравнению с аналогичными показателями 2009 года на 2,6% и составила в сопоставимых ценах 3839 тыс. руб. Наряду с увеличением выручки увеличилась себестоимость проданных товаров, составляющих в сопоставимых ценах 2097 тыс. руб., что на 72 тыс. руб. больше по сравнению с 2009 годом. По сравнению с 2009 годом валовая прибыль увеличилась на 1,5%, что составило в сопоставимых ценах 1741 тыс. руб. Коммерческие расходы увеличились на 0,9%, и это составило 1719 тыс. руб. Прибыль от продаж и прибыль до налогообложения также увеличилась на 61,5%, что на 8 тыс. руб. больше по сравнению с 2009 годом. Текущий налог на прибыль также увеличился на 2 тыс. руб., что составило 66,6% по сравнению с предыдущим годом. Чистая прибыль увеличилась на 60% и составила 6 тыс. руб.

Проанализировав данные показатели, можно утверждать, что в целом деятельность МУП «Столовая № 30» является положительной и имеет все возможности для успешного функционирования на рынке.

Руководителю следует обратить внимание на отрицательные моменты, образующиеся в результате функционирования предприятия. Для дальнейшей прибыльной работы предприятия необходимо увеличивать объемы продаж, чтобы покрывать все свои расходы.

Таблица 1

Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия «МУП «Столовая № 30» за 2009–2010 годы

Показатели	Единицы измерения	Полугодие 2009 г.	Полугодие 2010 г.		Отклонение (+/-)	Темп роста, %
			Факт. цены	Сопос. цены		
1	2	3	4	5	6	7
Выручка нетто	тыс. руб.	3740	4388	3839	99	102,6
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг:						
– сумма	тыс. руб.	2025	2398	2097	72	103,5
– уровень	%	54,1	54,6	54,6	0,5	-
Валовая прибыль:						
– сумма	тыс. руб.	1715	1990	1741	26	101,5
– уровень	%	45,8	45,3	45,3	-0,5	-
Коммерческие расходы						
– сумма	тыс. руб.	(1702)	(1965)	(1719)	17	100,9
– уровень	%	45,5	44,7	44,7	-0,8	-
Прибыль (убыток) от продаж						
– сумма	тыс. руб.	13	25	21	8	161,5
– уровень	%	0,3	0,5	0,5	0,2	-
Прибыль (убыток) до налогообложения						
– сумма	тыс. руб.	13	25	21	8	161,5
– уровень	%	0,3	0,5	0,5	0,2	-
Текущий налог на прибыль						
– сумма	тыс. руб.	3	6	5	2	166,6
– уровень	%	0,08	0,1	0,1	0,02	125
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода						
– сумма	тыс. руб.	10	19	16	6	160
– уровень	%	0,2	0,4	0,4	0,2	-

2. Методическое обеспечение применения эффективного ценообразования на предприятиях общественного питания

Предприятия общественного питания, как и любая другая коммерческая организация, в процессе своей деятельности несут определенные расходы. Например, сюда относятся содержание помещений, коммунальные платежи, заработная плата персонала, отчисления на социальное страхование и обеспечение и так далее.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета и инструкцией по применению, утвержденных Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н [3], предприятия общественного питания отражают на счете 20 «Основное производство» только стоимость продуктов питания, использованных для изготовления продукции, все остальные расходы (издержки обращения) учитываются на счете 44 «Расходы на продажу».

В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ [2] в состав издержек обращения и производства включаются расходы, возникающие в процессе движения товаров до потребителей, а также расходы, связанные с выпуском и реализацией продукции собственного производства и продажей покупных товаров на предприятиях общественного питания.

Цель классификации затрат в бухгалтерском управленческом учете – это возможность управлять затратами для повышения рентабельности производства продукции, работ, услуг. Принятие решения в области ценообразования обеспечивается путем организации учета затрат в соответствии с системой и классификацией затрат (табл. 2).

Таблица 2

Классификация затрат по базовым признакам

Признак классификации	Виды затрат
По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
По экономической роли в процессе производства	Основные и накладные
По отношению к объему производства	Переменные и постоянные

Классификация затрат регламентируется законодательством в двух основных документах: Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) – утверждено Приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 33н (в ред. Приказа МФ РФ от 30.03.01 № 27н) [6], Налоговом кодексе РФ, гл. 25 «Налог на прибыль организации».

В данных документах указываются классификация расходов по экономическим элементам, в составе которых материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие расходы.

Представим отражение затрат на рисунке 1.

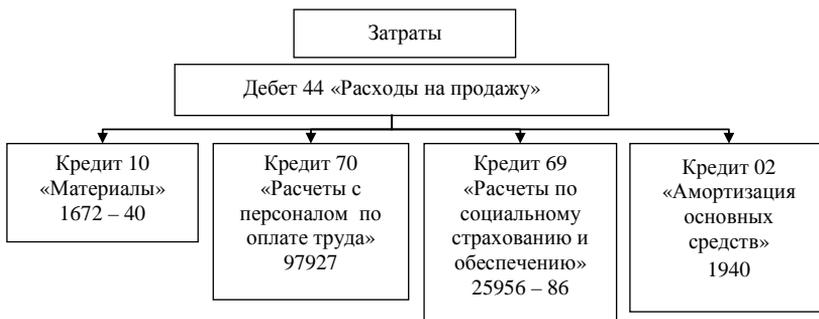


Рис. 1. Отражение затрат по данным МУП «Столовая № 30» за декабрь 2010 года

В бухгалтерском учете делаются следующие записи:

1. Расход материалов, инвентаря и хозяйственных принадлежностей отражается в главной книге:

Дебет 44 «Расходы на продажу».
Кредит 10 «Материалы» 1672 – 40.

2. Начисленная заработная плата работникам, занятым в торговле, отражается в главной книге:

Дебет 44 «Расходы на продажу».
Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» 97 927.

3. Начисленные взносы на виды обязательного страхования работников отражаются в главной книге:

Дебет 44 «Расходы на продажу».
Кредит 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» 25 956 – 86.

4. Начисленная амортизация по основным средствам, используемым в торговле отражается в главной книге:

Дебет 44 «Расходы на продажу».
Кредит 02 «Амортизация основных средств» 1940.

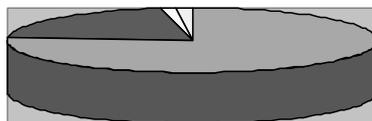
В соответствии с главой 25 НК РФ в составе издержек обращения предприятий общественного питания предусмотрены следующие статьи затрат (табл. 3).

Таблица 3

Статьи затрат, предусмотренные для предприятий общественного питания, по данным МУП «Столовая № 30» за декабрь 2010 года

Статьи	Сумма, руб.	Удельный вес (%)	Приложение
1	2	3	4
1. Расходы на оплату труда	97 927	76,8	Главная книга по счету 44 «Расходы на продажу»
2. Расходы на социальное страхование и обеспечение	25 956 – 86	20,4	Главная книга по счету 44 «Расходы на продажу»
3. Амортизация основных средств	1940	1,5	Главная книга по счету 44 «Расходы на продажу»
4. Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов, других предметов труда	1672 – 40	1,3	Главная книга по счету 44 «Расходы на продажу»
Итого	127 496 – 26	100	

Для большей наглядности представим статьи затрат МУП «Столовая № 30» в виде диаграммы на рис. 2.



<input checked="" type="checkbox"/>	Расходы на оплату труда
<input checked="" type="checkbox"/>	Расходы на социальное страхование и обеспечение
<input type="checkbox"/>	Амортизация основных средств
<input type="checkbox"/>	Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов, других предметов труда

Рис. 2. Статьи затрат МУП «Столовая № 30»

В любом случае, полностью за отчетный период или частично, расходы на продажу относятся на фактическую себестоимость продаж.

Одной из важнейших задач управленческого учета является калькулирование себестоимости продукции.

Термин «калькуляция» (от лат. *Calcalatio* – счисление) в основном означает исчисление себестоимости продукции, товаров и т.п. Однако работники абсолютного большинства предприятий общественного питания под калькуляцией понимают исчисление продажной цены единицы продукции (одного блюда, одной порции, одного килограмма и т.п.).

В общественном питании цена товара исчисляется с помощью калькуляции. Калькулирование продажной цены происходит на основании нормативов, установленных сборниками рецептур, в которых указаны расход сырья, выход полуфабрикатов и готовых блюд, производится технология их приготовления.

Расчет продажной цены на каждое блюдо или изделие кухни производится специалистом-калькулятором в калькуляционных карточках типовой формы (№ ОП-1), утвержденных постановлением Госкомстата РФ от 25.12.1998 № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций». При расчете продажной цены учитываются данные бухгалтерского и складского учета о стоимости продуктов, израсходованных на их приготовление.

Калькуляционные карточки регистрируются в специальном реестре после подписи их лицами, которые несут ответственность за правильность установления продажной цены. Правильность вычисления цены блюда или изделия должна быть подтверждена подписями заведующего производством и лица, составляющего калькуляцию, и утверждена руководителем предприятия.

В общественном питании внедрены формы первичной учетной документации, утвержденные приказом Минторга СССР от 20 августа 1986 № 201 и от 13 ноября 1986 № 260, Постановлением Госкомстата России от 30.10.1997 № 1а.

Накануне дня приготовления пищи составляется план-меню (код по ОКУД – 0903100) ежедневно в одном экземпляре заведующим производством (шеф-поваром, бригадиром), утверждается директором предприятия¹.

¹ Перетятко Т.И. Организация учета и калькуляция на предприятиях общественного питания. – М.: Феникс, 2005. – (Серия «Среднее профессиональное образование») – 352 с. – С. 49–86. – ISBN 5–222–07636–9.

Блюда в план-меню записываются в следующей последовательности: холодные закуски, первые блюда, вторые блюда, третьи блюда, комплексные обеды.

Используя план-меню и учитывая остаток сырья на производстве (кухне), определяется суточная потребность в продуктах, на основании которой выписывается требование. В требовании указываются наименование затребованных продуктов, единицы измерения, их количество. Данный документ служит основанием для получения сырья из кладовой, поэтому оформляется подписью заведующего и утверждается директором предприятия.

План-меню так же, как и оформленное на его основании требование, составляется в одном экземпляре, подписывается заведующим производством и утверждается руководителем предприятия. На основании плана-меню в бухгалтерии составляются калькуляции и устанавливаются розничные цены на блюда, а также составляется меню непосредственно для посетителей, т.е. меню торгового зала.

В общественном питании используется принцип нормативной калькуляции, т.е. расход сырья на определенное блюдо строго нормирован.

Рассчитать продажную цену можно разными способами в зависимости от метода формирования продажной цены²:

1-й способ: в стоимость набора продукты входят по цене приобретения, т.е. по формуле (1):

$$ОС = ЦП, (1)$$

где ОС – общая стоимость сырья по ценам приобретения, руб.;

ЦП – цена приобретения сырья, руб.

А продажная стоимость определяется путем добавления к общей стоимости сырья по ценам приобретения единой наценки общественного питания, т.е. по формуле (2):

$$ПС = ОС + ЕН, (2)$$

где ПС – продажная стоимость, руб.;

ОС – общая стоимость сырья по ценам приобретения, руб.;

ЕН – единая наценка, %.

2-й способ: в стоимость набора продукты входят по стоимости: цена приобретения + торговая надбавка, т.е. по формуле (3):

$$ОС = ЦП + ТН, (3)$$

где ОС – общая стоимость сырья по ценам приобретения, руб.;

² Патров В.В., Нуридинова Л.С., Тараненко Н.К. Бухгалтерский учет в общественном питании. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 296 с. – С. 15–24, 236–242. – ISBN 5-279-02503-8

ЦП – цена приобретения сырья, руб.;

ТН – торговая надбавка (в процентах от цены приобретения), %.

А продажная стоимость определяется путем добавления к указанной общей стоимости сырьевого набора наценки общественного питания, т.е. по формуле (4):

$$ПС = ОС + Н_{оп}, (4)$$

где ПС – продажная стоимость, руб.;

ОС – общая стоимость сырья по ценам приобретения, руб.;

$H_{оп}$ – наценка общественного питания, %.

3-й способ: в стоимость набора продукты входят по продажной цене (цена приобретения + единая наценка или продажная цена + торговая надбавка + наценка.), т.е. по формуле (5):

$$ОС = ЦП + ЕН \text{ или } ОС = ПЦ + ЕН + ТН (5).$$

А продажная цена равна стоимости сырьевого набора, т.е. по формуле (6):

$$ПС = ОС (6).$$

1-й и 2-й способы целесообразно применять в предприятиях, в которых готовые изделия продаются по разной цене (в разное время суток, разным категориям потребителей и т.п.). 2-й способ чаще всего применяют предприятия, для которых нормативными актами установлены предельные размеры наценки.

3-й способ целесообразно применять на предприятиях, где используются одинаковые цены на готовую продукцию независимо от времени и места реализации, контингента потребителей.

Если в процессе производства используется сырье, закупаемое в течение месяца по разным ценам, то для списания его стоимости можно применить один из следующих методов:

- по себестоимости каждой единицы товара;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения товаров (ФИФО).

Во всех отраслях народного хозяйства могут быть использованы все перечисленные методы, однако в общественном питании при учете сырья на производстве по продажным ценам и составлении калькуляции как основы определения продажной цены она должна исчисляться не за какой-то определенный период, а на определенную дату. Следовательно, и цены на сырье, используемое на производство продукции, также должны рассчитываться на определенную дату. В этом случае при применении методов средней себестоимости, ФИФО расчет цены сырья должен составляться за период с начала месяца до даты, на ко-

торуую рассчитывается новая продажная цена продукции (непрерывный вариант). При этом могут использоваться все вышеуказанные методы, но, на наш взгляд, лучшим методом является разновидность метода средней себестоимости – метод скользящей средней.

Вывод: преимущества изложенного метода определения продажных цен на продукцию общественного питания, на наш взгляд, очевидны. Однако на практике большинство предприятий продолжают по-прежнему устанавливать продажные цены на основе калькуляции. Причины этого разные: и объективные (государственное регулирование цен и др.), и субъективные (нежелание работников учета менять традиционную схему работы и др.).

Другой причиной сохранения калькуляции в общественном питании является наличие на абсолютном большинстве предприятий системы материальной ответственности. Если во всех подразделениях предприятия общественного питания ведется натурально-стоимостной учет товаров, то контроль со стороны администрации за действиями материально ответственных лиц обеспечен. Проблема возникает, если ведется стоимостный учет. На практике на производстве и в буфетах большинства предприятий общественного питания применяют стоимостной метод учета товаров, так как организация натурально-стоимостного учета требует больших трудозатрат (при ручном ведении учета) или обеспеченности средствами вычислительной техники и программным обеспечением.

3. Основные направления совершенствования методов ценообразования в предприятии общественного питания

Ценообразование в общественном питании является наиболее сложным из всех составляющих этого вида деятельности. Однако правильное определение цены является важным и определяет в конечном итоге результат и эффективность предприятия общественного питания.

Предположим, что на предприятии, которое является объектом данной научной работы, составляется калькуляция услуг шведского стола.

Каждая компания при определении скидок имеет «точку решения», т.е. то минимальное количество посетителей, которое необходимо, чтобы оправдать сокращение маржи при предоставлении ценовой скидки. При определении этого количества необходимых клиентов используются различные способы.

Для этого необходимо определить условия скидочной акции. Акция будет проходить под слоганом купи одну порцию – вторую получи за полцены.

Наиболее наглядное представление работы механизма совершенствования ценообразования путем расчета цен для шведского стола показано на рис. 3.

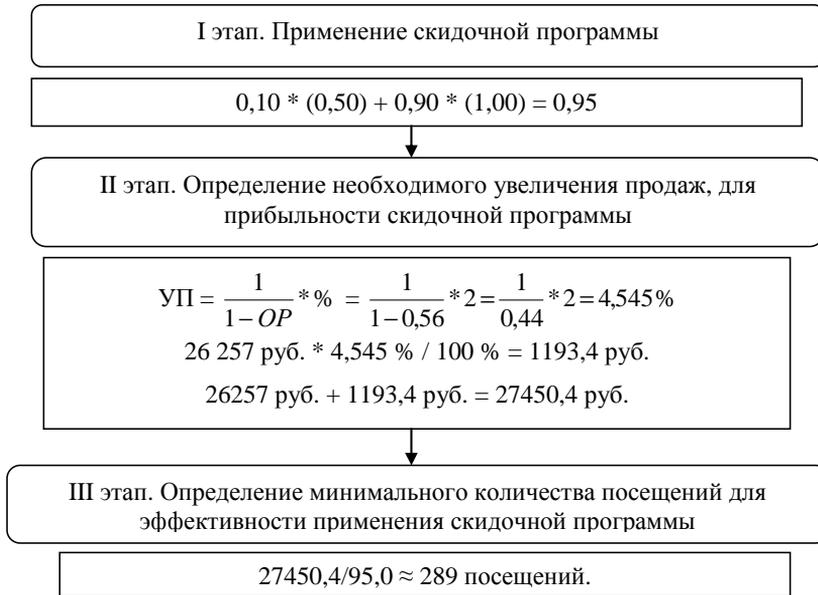


Рис. 3. Механизм совершенствования ценообразования путем расчета цен для шведского стола

Предположим, что количество клиентов составит 10% от общего числа людей, получивших талон на скидку:

$$0,10 * (0,50) + 0,90 * (1,00) = 0,95.$$

Это означает, что 10% клиентов, которые получили талон на скидку, будут иметь 50% скидку на приобретение второй порции. А остальные 90% клиентов будут платить полную стоимость купленной продукции.

Необходимо определить уровень возврата от каждой конкретной проведенной скидочной акции, т.е. то количество людей, которое придет с талоном на скидку и «возвратит» ее.

Если стоимость готовой продукции до проведения акции на скидку составляет 38%, то после использования данной акции стоимость готовой продукции увеличится на 2% и будет составлять 40% (9977,7/24 944,2).

Если до проведения скидочной акции размер продаж составлял 26 257 руб. при среднем количестве клиентов 250 человек, то средний чек на одного клиента равнялся 105 руб. После использования скидочной акции размер продаж уменьшился и будет составлять 24 944,2 руб. и средний чек на одного клиента будут равен 95 руб.

Так как после применения скидочной акции размер продаж не возрос, то и процент прямых расходов не уменьшился.

Общие расходы, которые включают в себя сумму прямых и косвенных расходов, до проведения акции составляли 54%. После применения данной акции общие расходы возрастут на 2% и будут составлять 56%.

Таким образом, определим увеличение продаж, которое сделает скидочную акцию прибыльной, по формуле (1):

$$\text{УП} = \frac{1}{1 - \text{ОР}} * \% , (1)$$

где УП – увеличение продаж;

ОР – общие расходы;

% – процентное увеличение общих расходов.

То есть расчет увеличений продаж, которое должно покрыть 2%-ное увеличение общих расходов:

$$\frac{1}{1 - 0,56} * 2 = \frac{1}{0,44} * 2 = 4,545\%$$

что равно 1193,4 руб.

26 257 руб. + 1193,4 руб. = 27 450,4 руб.

Для покрытия двухпроцентного увеличения общих расходов необходимо увеличить продажи на 4,54%. Если увеличиваются продажи на 4,54%, то на 2% будут снижены прямые расходы.

Определим количество клиентов, которые оправдают увеличение общих расходов. Для этого необходимо разделить размер продаж на средний чек на одного клиента после применения скидочной акции:

$27\,450,4/95,0 \approx 289$ посещений.

Для того чтобы оправдать уменьшение суммы продаж, вызванное скидочной акцией, необходимо привлечь еще 39 клиентов. Поэтому надо помнить, что, даже обслужив 289 клиентов (при скидке, которую мы разработали), вы не показываете лучших результатов, чем с 250 клиентами, которые обслуживались по регулярным ценам.

Весьма проблематичным является в настоящее время калькулирование цены услуг шведского стола.

Рассчитываются цены на каждое блюдо или изделие кухни, предлагаемое в составе услуг шведского стола. Расчет производится специа-

листом-калькулятором в калькуляционных карточках типовой формы (№ ОП-1), утвержденных постановлением Госкомстата РФ от 25 декабря 1998 года № 132 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету торговых операций».

В калькуляционных карточках необходимо заполнить следующие реквизиты: наименование предприятия общепита, номер карточки, наименование блюда, номер по сборнику рецептов (или номер СТП), наименование и количество продуктов, входящих в состав блюд по нормам на 100 порций или на одно блюдо. Продажные цены рассчитываются в карточках отдельно на каждое блюдо или изделие кухни на основании данных бухгалтерского и складского учета о стоимости продуктов, израсходованных на их приготовление.

При этом составление калькуляционного расчета и определение продажной цены каждого блюда (изделия кухни) производится в следующем порядке:

- определяется ассортимент и количество блюд (изделий), предлагаемых при оказании услуг шведского стола в течение определенного периода (как правило, за один день);
- на основании сборников рецептов устанавливаются нормы вложения (закладки) сырья на каждое отдельное блюдо (изделие);
- определяются подлежащие включению в калькуляцию учетные цены на сырье на основании данных бухгалтерского и складского учета;
- исчисляется стоимость сырьевого набора 100 порций блюд (изделий) (либо одного блюда) путем умножения количества сырья каждого наименования (графа «Норма, кг») на его цену (графа «Цена, руб., коп.»). Полученный результат указывается в графе «Сумма, руб., коп.»;
- полученная стоимость всех продуктов суммируется и показывается в карточке по строке «Общая стоимость набора».

Вывод: Использование скидочной программы для расчета цен на услуги шведского стола актуально, так как ее можно использовать для всех предприятий общественного питания. Особенность услуги шведского стола заключается в том, что она позволяет сократить общие расходы, путем увеличения объемов продаж. Преимущества изложенного метода определения продажных цен на продукцию общественного питания состоят в возможности его использования в целях увеличения прибыли хозяйствующего субъекта. Применение эффективного ценообразования оказывает влияние на размер финансового результата и способствует успешному функционированию предприятия общественного питания в рыночной экономике.

Заключение

Общественное питание как отрасль народного хозяйства представляет собой совокупность предприятий, объединенных по характеру перерабатываемого сырья и выпускаемой продукции, организации производства и формы обслуживания населения. Общественное питание выполняет три взаимосвязанные функции: производство готовой продукции, ее реализацию и организацию потребления. Деятельность предприятий общественного питания в процессе выполнения этих трех функций характеризуется рядом признаков, сближающих их с предприятиями пищевой промышленности и розничной торговли.

Целью научной работы являлось совершенствование механизма ценообразования для достижения эффективного экономического хозяйствования предприятия общественного питания.

Объектом исследования выступало МУП «Столовая № 30», деятельность которого относится к общественному питанию. Исследуемое предприятие занимается предоставлением услуг питания.

В ходе исследования было оценено состояние бухгалтерского учета затрат на счете 44 «Расходы на продажу», изучены особенности калькулирования себестоимости продукции, а также произведен расчет цен на услуги путем расчета цен для шведского стола.

Особенность услуги «шведского стола» заключается в том, что она является комплексной, т.е. независимо от фактически полученной выручки от реализации услуги, ее себестоимость все равно будет складываться из общей себестоимости (т.е. из стоимости всех потребленных продуктов и товаров).

В ходе научного исследования разработан механизм совершенствования ценообразования, который основан на следующих этапах:

1. применение скидочной программы;
2. определение необходимого увеличения продаж для прибыльности скидочной программы;
3. определение минимального количества посещений для эффективности применения скидочной программы.

До применения скидочной программы предприятие получало прибыль в размере 26 257 руб. при среднем количестве посещений, равном 250. С использованием данного способа предприятие получило бы прибыль в размере 24 944,2 руб. Для того чтобы сделать эту программу прибыльной, необходимо увеличить количество посещений на 39. Тогда предприятие получит прибыль в размере 27 450,4 руб., что на 4,54% больше, чем до применения скидочной программы.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ от 21.11.96 (в ред. от 28.09.2010 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/buch/53_1.html. Дата обращения 15.09.2011.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный Закон № 118 – ФЗ от 05.08.00. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2009. – 384 с. – ISBN 978-5-379-01265-6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/> Дата обращения 18.09.2011.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Инструкция по применению. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 96 с. – (Бухгалтер. Нормативные документы). – ISBN 978-5-379-01316-5.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности РФ. Приказ МинФина РФ от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 26.03.2007). – М: Эксмо, 2010. – С. 33–56. – ISBN 978-5-699-44732-9.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н. (в ред. от 11.03.2009 г.). – М: Эксмо, 2010. – С. 57–63. – ISBN 978-5-699-44732-9.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Приказ Минфина РФ от 06.05.99 № 33н (в ред. Приказа МФ РФ от 27.11.2006). – М: Эксмо, 2010. – С. 137–144. – ISBN 978-5-699-44732-9.
7. Бородин, В.В. Бухгалтерский учет в общественном питании [Текст] / В. В. Бородин. – М.: Книжный мир, 2008. – 313 с. – С. 242–248. – ISBN 5-8041-0124-2.
8. Патров В.В., Нуридинова Л. С., Тараненко Н.К. Бухгалтерский учет в общественном питании [Текст] / В.В. Патров, Л.С. Нуридинова, Н.К. Тараненко. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 296 с. – С. 15–24, 236–242. – ISBN 5-279-02503-8

Контактные данные

Орловский государственного института экономики и торговли
Тел./факс 8 (4862) 43-51-63

Contact links

Merges State Institute of economy and trade
Tel./fax 8 (4862) 43-51-63

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ОПЛАТЕ ТРУДА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

GENDER INEQUALITY IN REMUNERATION OF LABOR PEOPLE'S OF THE RUSSIAN FEDERATION

Е.К. ХУСАИНОВА,

*студент Орского гуманитарно-технологического института
(филиала) ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный
университет» (г. Орск)*

E.K. KHUSAINOVA,

*student of Orsk Humanities and Technology Institute (branch)
Orenburg State University (Orsk)*

Аннотация

Проблема гендерного неравенства в оплате труда характерна для большинства стран мира. Это явление обуславливает ряд неблагоприятных социально-экономических последствий, поэтому необходимо изучать его причины и искать способы преодоления. Выбранная тема является актуальной, т.к. реализация сокращения гендерного разрыва в оплате труда должна опираться на научные исследования.

Проведенное исследование подтвердило выдвинутую гипотезу о наличии гендерного неравенства в заработной плате россиян. В стране по-прежнему существует гендерный разрыв в доходах женщин и мужчин, работающих на одинаковых должностях и выполняющих схожие функции. Результаты исследования можно использовать в социальной политике государства, создании специальных программ для поддержки малоимущих категорий населения, определении дотационных отраслей.

Abstract

There are inequalities in remuneration of labor of men and women in many countries. Some of adverse social and economic consequences are arises because of a gender inequality. It is necessary to study the reasons of the occurrence and to search for ways of its overcoming. Activity on reduc-

tion of gender inequality in salary should be based on scientific researches. It defines an urgency of the chosen theme.

The conducted research has confirmed our hypothesis about presence of a gender inequality in a salary of russians. There is gender disbalance in incomes of women and men, who work on identical posts and execute out similar functions, in the country. Results of research can be used for state social policy, creation of special programs for support of needy, definition of subsidized branches.

Ключевые слова

1. Гендерное неравенство
2. Заработная плата
3. Доход
4. Труд

Keywords

1. Gender inequality
2. Salary
3. Income
4. Labor

Введение

Проблема неравенства в оплате труда мужчин и женщин характерна для большинства стран мира независимо от состояния экономики и развития общественных отношений. Средний мировой показатель отношения оплаты труда женщин к заработной плате у мужчин составляет 65%. Одной из проблем женщин в области занятости является существенное различие по полу в оплате труда. Гендерная сегрегация влечет за собой ряд неблагоприятных социально-экономических последствий, поэтому необходимо раскрывать причины явления и искать способы его преодоления. Реализация сокращения гендерного разрыва в оплате труда и в России, и в мире в целом должна быть подкреплена научными исследованиями. Кроме того, изучение гендерных различий востребовано социальной практикой. Все это определяет актуальность выбранной темы настоящего исследования.

Целью исследования является анализ гендерных различий в заработной плате в различных видах экономической деятельности в современной России. Объектом работы выбрана оплата труда представительниц противоположных полов. Предметом изучения и анализа стало гендерное неравенство в средних заработных платах россиян. Основными задачами исследования были выделены:

- установить, существует ли различие в оплате труда женщин и мужчин;
- выявить факторы, влияющие на гендерные различия в оплате труда;
- проследить динамику колебаний отношения заработных плат женщин к заработным платам мужчин за исследуемый период времени.

В качестве информационно-статистической базы выступают данные статистических сборников Госкомстата и Росстата «Женщины и мужчины России», результаты рейтингов деловых изданий «Финанс» и Forbes, информационные ресурсы сети Интернет.

Методология исследования заключается в сборе и обработке первичной информации, проведении группировки и сводки материала, использовании методов вертикального, горизонтального и сравнительного анализа, а также анализе вариационных рядов.

Глава 1. Теоретические аспекты гендерного неравенства

1.1. Понятие о гендерном неравенстве

Пол – биологическая генетическая и фенотипическая детерминанта, гендер – социально и психологически обусловленная роль того или иного пола. Гендерное неравенство «приобретается» в процессе взаимодействия двух биологических полов в обществе. Гендерное неравенство – это расхождение статусных позиций женщин и мужчин в различных сферах жизнедеятельности общества, обусловленное гендерным фактором: гендерной социализацией, гендерными стереотипами, дискриминационными практиками и др., определяющими возможностями формирования и реализации их социально-объективного потенциала¹. Гендерное неравенство обусловлено прежде всего тем, что экономические, политические и социальные ресурсы распределены между женщинами и мужчинами неравномерно. Причиной этого является гендерная дискриминация – действия, закрывающие женщинам доступ к ресурсам или источникам дохода, доступным для мужчин².

Принцип гендерного равенства в России закреплен в Конституции РФ, ст. 19, п. 3: в РФ мужчина и женщина имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации; ст. 37 п. 3 гарантирует мужчинам и женщинам право на вознаграждение за труд без дискри-

¹ Шушляпин О. Гендерное неравенство: два полюса в психологии управления лидеров – мужчин и женщин / О. Шушляпин, А. Сердюк // Консультант директора. – 2007. – № 1. – С. 27.

² Хоткина З.А. Новый век – новые проблемы: гендерные аспекты труда и занятости в России / З.А. Хоткина // Экономист. – 2005. – № 7. – С. 10–15.

минации; ст. 38 провозглашает, что забота о детях и их воспитание – равное право и обязанность обоих родителей. Россия ратифицировала ряд конвенций МОТ ООН по вопросу гендерных аспектов труда: Конвенцию № 100 о равном вознаграждении мужчин и женщин за труд равной ценности 1951 года; Конвенцию № 103 (пересмотренную) об охране материнства 1952 года; Конвенцию № 111 о дискриминации в области труда и занятости 1958 года; Конвенцию № 156 о работниках с семейными обязанностями 1981 года. В Трудовом Кодексе РФ закреплено гендерное равенство работников с семейными обязанностями³. Формально женщины имеют равные права с мужчинами. Общество юридически оформило это равенство и всячески стремится закрепить и развить его. Несмотря на это, в России в отношении женщин наблюдается проявление дискриминационных практик.

Социологические исследования показывают, что большинство людей определяет свою семью как семью без главы. Наступил период «биархата» – эгалитарной семьи с равноправием жены и мужа⁴. Но структура современного общества до сих пор достаточно патриархальна. Есть устойчивое мнение относительно гендерных предпочтений работодателей, что женский труд является менее выгодным и более затратным. «Женщины чаще, чем мужчины, вынуждены соглашаться на низкооплачиваемую и опасную работу из-за того, что у них нет других возможностей занятости или потому, что такая работа позволяет им сочетать работу и семейные обязанности», – считает сотрудник МОТ С. Элдер⁵.

Гендерная асимметрия в российском обществе проявляется в сфере трудовых отношений (падение уровня экономической активности женщин, безработица, сокращение занятости женщин в высокооплачиваемых и рост в низкооплачиваемых отраслях, гендерные диспропорции в оплате труда); в сфере управления (незначительное число женщин по сравнению с мужчинами занимает ответственные посты в государственной, финансовой, производственной, научной и бизнес-сферах); в сфере политики (отсутствие женщин в руководстве большинства политических партий); в сфере семейных отношений (неравномерное распределение домашних обязанностей между членами семьи, отстраненность отцов от полноценного участия в воспитании де-

³ Работа и семейные обязанности: Российская Федерация. – М.: МОТ, 2009.

⁴ Тюрина И.О. Гендерные аспекты занятости и управления / И.О. Тюрина // Социологические исследования. – 2002. – № 11. – С. 135–142.

⁵ Новости МОТ. Все большее число женщин выходят на рынок труда, но до гендерного равенства пока еще очень далеко: неофициальный перевод. [Электронный ресурс]. – Женева: ILO/10/06. – Режим доступа:

<http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2010/0305.htm>, свободный.

тей); в сфере образования (низкая экономическая эффективность высшего образования женщин, сокращение числа девушек среди студентов, обучающихся по специальностям с высокой оплатой труда)⁶.

1.2. Факторы и причины различий в заработной плате мужчин и женщин

Одна из причин гендерного неравенства в России связана с трудовым законодательством, например, в нем прописаны ограничения занятости женщин во вредных условиях труда. В силу дискриминационных стереотипов общества в России трудовая карьера женщин чаще прерывается неоплачиваемыми периодами (отпуск по уходу за малолетним ребенком, временная нетрудоспособность по уходу за больными и пр.). На крупных промышленных предприятиях женщины чаще всего занимают места низового инженерно-управленческого персонала. Зачастую мужчины и женщины имеют образование одинакового уровня, но в дальнейшем женщины отстают по квалификации на 2–3 разряда, что связано с периодом рождения и воспитания детей. А как следствие, и различная оплата труда.

Существует условное разделение отраслей народного хозяйства на «женские» и «мужские». К «женским» («мужским») принято относить отрасли с долей занятых женщин (мужчин) выше 70%. К отраслям с преобладанием мужского кадрового состава относят нефтедобывающую, угольную, газовую, горнодобывающую промышленности, строительство. Отраслями с преобладанием женского кадрового состава являются торговля, общепит, заготовки и сбыт, здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение, образование, культура и искусство. В «мужских» отраслях средний уровень заработной платы выше, чем в «женских».

Все профессии также можно разделить на «женские» и «мужские». «Женскими» являются служащие, занимающиеся подготовкой информации, учетом, обслуживанием, оформлением документов. К «мужским» профессиям относят рабочих промышленных предприятий, строительства, геологии, транспорта и связи, квалифицированных рабочих сельского, лесного, охотничьего хозяйств и рыболовства. Статистика показывает, что на руководящих должностях женщины представлены в меньшей степени, чем мужчины⁷.

⁶ Егорова Л.С., Степанова С.М. Гендерный подход в менеджменте: Учеб. пособ. / Л.С. Егорова, С.М. Степанова. – Иваново: Издат. центр «Юнона», 2002. – 100 с. – ISBN 5-7807-0295-0.

⁷ Ощепков А.Ю. Гендерные различия в оплате труда в России / А.Ю. Ощепков // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – № 4. – С. 590–619.

Высшее образование по высокооплачиваемым специальностям в основном получают юноши. Некоторые специальности имеют 100%-й мужской состав учебных групп.

Анализируя оплату труда по полу, стоит учесть большую площадь России, где регионы имеют разный уровень развития производительных сил, условия жизни и пр., что сказывается на гендерном соотношении в зарплате. Северные и восточные районы используют больше мужского труда с большей оплатой, а в центральной и южной части страны с благоприятными условиями жизни) больше численность женского населения и доля работающих женщин, следовательно, меньше платят⁸.

Гендерные различия сферы занятости неотделимы от вопроса национального менталитета. В России традиционные суждения о предназначении мужчин и женщин обуславливают неравенство в социальном положении полов, неравенство шансов мужчин и женщин в различных социальных сферах. В традиционных семьях жены и дочери делают около 85% всей работы по дому. Большинство мужчин все еще считают ведение домашнего хозяйства женским делом⁹. Еще одной причиной гендерных различий в среднем уровне заработной платы является интенсивный рост дифференциации заработной платы в постперестроечный период, происходивший за счет быстрого роста оплаты труда в «мужских» отраслях (металлургия, топливно-энергетический комплекс). В социальной сфере, где работают в основном женщины, оплата труда остается низкой. Из-за отсутствия отлаженного механизма контроля над исполнением законов наемные работники (и в большей степени женщины) практически не имеют возможности отстаивать свои права.

Хотя женщинам и удается пройти через нижние ступени служебной лестницы, на каком-то этапе возникает невидимый барьер, препятствующий дальнейшему росту. Этот феномен называется «стеклянным потолком». Мужчины-руководители нередко думают, что они действуют более успешно, нежели женщины, в силу своих больших способностей и интеллектуального превосходства; оценивают свою работу как более трудную по сравнению с женщинами, занимающими анало-

⁸ Ольшанская, О. В. Гендерный анализ соотношения в оплате труда по полу «О перераспределении полномочий по уровням власти». Обсуждение по проекту ЮНИФЕМ «Гендерные бюджеты в России» [Электронный ресурс] / О. В. Ольшанская. – М., 2004. – Режим доступа: <http://www.owl.ru/rights/discussion2004/2g06.htm>, свободный.

⁹ Сафарьянова, Г. Делятся ли зарплаты на «мужские» и «женские»? [Электронный ресурс] / Г. Сафарьянова // Ваша работа. – 2009. – 23 января. – Уфа: ИД «Альвис-медиа», 2009. – Режим доступа: http://www.pro-rabotu.ru/pub.php?row_id=138, свободный.

гичные посты. Женщин принято считать недостаточно напористыми, для того чтобы выдержать конкуренцию в управляемом мужчинами деловом мире. Существует мнение, что женщины ориентированы на межличностные отношения, а не на выполнение задачи. «Стеклоплатформа» в женской карьере сегодня проявляет себя как в занимаемых должностях, так и в уровне оплаты труда.

Гендерный разрыв в оплате труда и неоплачиваемый домашний труд приводит к недоучету вложений в ВВП, занижению экономических рейтингов страны, продуцирует бедность, особенно «женских» типов домохозяйств, увеличивается рост затрат домохозяйств на дошкольные учреждения¹⁰.

Глава 2. Анализ гендерного неравенства в оплате труда населения России

2.1. Оценка дифференциации населения России по уровню доходов

Статистика обогащает социально-экономические науки фактическими данными, полученными в статистическом исследовании. Статистическая информация используется для проверки, обоснования, иллюстрации теоретических положений. Основными показателями этого исследования являются абсолютные и относительные показатели вариации.

Для анализа были взяты данные Госкомстата за октябрь 2005 года и Федеральной службы государственной статистики за октябрь 2007 и октябрь 2009 годов о суммах заработной платы, начисленных всем работникам организаций (включая работников, работавших неполное рабочее время) с распределением по полу¹¹. В данном учете в зарплату включались все суммы, начисленные работникам в денежной и неденежной формах за отработанное и неотработанное время, компенсационные выплаты, связанные с условиями труда и режимом работы, доплаты и надбавки, премии, единовременные поощрительные выплаты, а также оплата питания и проживания, имеющая систематический характер.

По итогам обследования были сформированы данные о средней заработной плате мужчин и женщин по видам экономической деятельности. Индивидуальные значения зарплаты отдельных работников и

¹⁰ Калабихина И.Е. Гендерный фактор в экономическом развитии России: Моногр. / И.Е. Калабихина; МГУ, экон. фак. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 238 с. – ISBN 978-5-317-02927-2.

¹¹ Женщины и мужчины России: Статистический сборник [Электронный ресурс]. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2011. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statistic/Collections/doc_1138887978906, свободный.

рабочих отличаются от среднего уровня в силу ряда причин: вид отрасли, квалификация и др. Средняя зарплата, в свою очередь, характеризует то общее, что характерно для всей совокупности рабочих и работников, т.е. уровень оплаты труда персонала в конкретных условиях функционирования предприятий и организаций в изучаемом периоде. Средняя заработная плата женщин в целом по обследованным видам экономической деятельности составила 77,64% (по сгруппированным данным) от средней заработной платы мужчин в октябре 2009 года. В октябре 2007 г. показатель составил 74,37%, в октябре 2005 года – 74,81%. Это говорит о незначительном шаге к выравниванию зарплат мужчин и женщин. По видам экономической деятельности по данным за 2009 год этот показатель колеблется от 68,23% в сфере образования до 88,1% – в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. По категориям работников соотношение принимает значение от 57,1% среди руководителей по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта до 100,97% среди служащих сферы здравоохранения и представления социальных услуг. Наиболее выражена гендерная дифференциация в заработной плате рабочих. Заработная плата женщин этой категории персонала составляет 69,91% от заработной платы мужчин. (приложение 1). Мода отражает наиболее распространенное значение признака. В октябре 2009 года женщин и мужчин модальной величиной зарплаты являются интервалы 10 000–15 000 и 15 000–20 000 руб. соответственно. У мужчин значение моды равно 17 812,5 руб. У женщин значение этого показателя ниже – составляет 13 636,36 руб. В октябре 2007 года для работающих мужчин была характерна медиана 12 608,7 руб., для работающих женщин она равна 11000,00 руб. В октябре 2005 года мода для мужчин равна 8260,87 руб., для женщин – 7968,75 руб. (приложения 2–4). Медиана разделяет совокупность на две равные части таким образом, что у одной половины единиц значение признака меньше медианы, у другой – больше ее. Этот показатель – лучшая характеристика центральной тенденции, когда ряд распределения имеет открытые крайние интервалы. В октябре 2009 года половина мужчин зарабатывала меньше 23 750 руб., половина женщин – меньше 18 250, т.е. разница составляла 5500 руб. Для 2007 года характерны следующие значения медианы: 18 500 руб. среди мужчин, 13 750 среди женщин. Медиана по значениям зарплаты мужчин превышает на 4750 р. В октябре 2005 года медиана составила 11750 руб. у мужчин и 9062,5 руб. у женщин. Таким образом, разница между значениями была 2687,5 руб.

В октябре 2009 года средняя величина колеблемости размера заработной платы составляет: у мужчин по среднему линейному отклоне-

нию 9635,42 руб., по среднему квадратическому отклонению 11 753,77 руб.; у женщин 7786,81 руб. и 9519,15 руб. соответственно. В октябре 2007 года средняя величина колеблемости заработной платы у мужчин составляет по среднему линейному отклонению 9123,26 руб., по среднему квадратическому отклонению 11 203,12 руб.; у женщин 6527,78 руб. и 8589,8 руб. соответственно. В октябре 2005 года средняя величина колеблемости размера заработной платы составляет: у мужчин по среднему линейному отклонению 6480,03 руб., по среднему квадратическому отклонению 7855,44 руб.; у женщин 4314,24 руб. и 5396,6 руб. соответственно.

Коэффициент вариации заработных плат как мужчин, так и женщин из расчета данных по октябрю 2005, 2007, 2009 годов превышает значение 33%, поэтому совокупности не являются количественно однородными. Это объясняется неравномерностью значения средних заработных плат по субъектам.

Для более подробного изучения вариационного ряда в работе проанализирована динамика децильного коэффициента дифференциации. Он показывает, что при расчете данных за октябрь 2009 года наименьший уровень заработной платы 10% наиболее обеспеченных работающих мужчин превышал большую зарплату 10% наименее обеспеченных работающих мужчин в 3,2 раза. У женщин децильный коэффициент дифференциации составил 3,6. В октябре 2007 года децильный коэффициент дифференциации имеет значение 3,89 у мужчин и 4,33 у женщин. В октябре 2005 года данный показатель был равен у мужчин 4,59, у женщин 3,79. Этот показатель не совсем точно измеряет уровень дифференциации. Более точно его можно измерить при помощи фондового показателя. Нами были сопоставлены 5 наибольших и 5 наименьших зарплат. Полученные значения коэффициента показывают, что уровень дифференциации у мужчин больше данного показателя среди женщин. В октябре 2009 года 10% наибольших средних зарплат по категориям, отраслям и полу превышает тот же признак 10% наименьших зарплат у мужчин в 5,41 раза, у женщин в 5,17 раза. В октябре 2007 г. 10% наибольших средних зарплат по категориям, отраслям и полу превышает тот же признак 10% наименьших зарплат у мужчин в 6,43 раза, у женщин в 6,05 раза. В октябре 2005 года 10% наибольших средних зарплат по категориям, отраслям и полу превышает тот же признак 10% наименьших зарплат у мужчин в 6,53 раза, у женщин в 6,22 раза.

2.2. Гендерные особенности рейтингов состояния богатейших россиян

С целью изучения гендерных особенностей в работе проанализированы данные рейтинга российских миллиардеров издания «Финанс» за

2007–2010 годы и рейтинг 100 богатейших бизнесменов делового журнала «Forbes Россия» за 2007–2010 годы.^{12,13}

На протяжении долгих лет состав рейтинга Forbes по половому признаку составляет 99 мужчин и 1 женщина – Е. Батурина, чье состояние в 2010 году, по оценке журнала, увеличилось за год с 900 млн до 2,9 млрд долларов. Forbes приписывает все активы, какими распоряжается семья предпринимателей, главе семейства – если родственники не принимают активного участия в управлении компанией, совладельцами которой являются. В список входят только предприниматели – граждане РФ и получившие основную часть своего богатства частным образом, не находясь на государственной службе.

Рейтинг российских миллиардеров делового журнала «Финанс» ежегодно включает в себя разное число россиян. Это связано с тем, что ежегодно варьируется число миллиардеров в стране. Здесь помимо Е. Батуриной есть еще ряд женщин. Главное отличие женщин – участников рейтинга – это отсутствие таких интересов, как инвестиции в спорт, политическая принадлежность и др. Величина капитала в данном рейтинге складывается из стоимости пакетов акций, недвижимости, а также доходов (продажа бизнеса, дивиденды, заработная плата и др.), полученных за время активной деятельности фигуранта списка. Затем дается анализ капитала миллиардеров, владеющих различными активами, с целью исключения из него доходов, потраченных на покупку новых активов, чья стоимость уже учтена на предыдущем этапе. Это позволяет наиболее точно определить состояние человека в отличие от стандартной методики, при которой оценивается только цена акций.

В составе российских миллиардеров наблюдается увеличение числа женщин (табл. 1). Но удельный вес их суммарного состояния остается примерно равным. За 2010 год основными способами создания капитала женщинами стали наследство и родственные связи, создание собственного дела с нуля. Основными привлекающими женщин-бизнесменов отраслями являются девелопмент, строительство, недвижимость, нефть и газ. Снизился разрыв между средними значениями капиталов противоположных полов с 5 раз в 2008 и 2009 годах, до чуть более 2 раз в 2010 году.

¹² Рейтинг 100 богатейших бизнесменов России по версии журнала Forbes [Электронный ресурс]. – М.: Центр гуманитарных технологий, 2011. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/russian-billionaires-forbes>, свободный.

¹³ Рейтинги российских миллиардеров издания «Финанс» [Электронный ресурс] // Деловое издание «Финанс». – М.: ИД «Акцион-медиа», 2011. – Режим доступа: <http://www.finansmag.ru/raiting/mlrd>, свободный.

Таблица 1

**Гендерный анализ рейтингов
журнала «Финанс» за 2008–2010 годы**

Показатель	2008 г.		2009 г.		2010 г.	
Общее число участников рейтинга, чел.	101		200		500	
Количество женщин, чел.	1		4		12	
Удельный вес женщин, %	0,99		2		2,4	
Суммарное состояние участников рейтинга, млрд долларов	576,35		201,71		471,67	
Среднее значение капитала, млрд долларов	5,71		1,009		0,943	
Суммарное состояние женщин, млрд долларов	7		1,73		4,94	
Удельный вес состояния женщин, %	1,215		0,858		1,047	
Средний капитал среди мужчин, млрд долларов	5,764		1,020		0,956	
Средний капитал среди женщин, млрд долларов	1,215		0,215		0,412	
Способы создания капитала женщинами-миллиардерами	Час-тота	Удель-ный вес	Час-тота	Удель-ный вес	Час-тота	Удель-ный вес
Приватизация, помощь покровителей	1	100,0	1	25,0	2	16,67
Создание бизнеса с нуля	0	0	1	25,0	4	33,33
Менеджер	0	0	1	25,0	2	16,67
Наследство, родственные связи	0	0	1	25,0	4	33,33
Отрасли	Час-тота	Удель-ный вес	Час-тота	Удель-ный вес	Час-тота	Удель-ный вес
Розничная сеть, рестораны	0	0	0	0	1	8,33
Нефть и газ	0	0	1	25,0	3	25,00
Девелопмент, строительство и недвижимость	1	100,0	1	25,0	3	25,00
Финансы	0	0	0	0	1	8,33
Сельское хозяйство, пищевая промышленность	0	0	0	0	3	25,00
Машиностроение, металлургия, горнодобывающая промышленность	0	0	0	0	3	25,00
Транспорт	0	0	1	25,0	2	16,67
Телекоммуникации, медиа-бизнес, IT	0	0	0	0	1	8,33

Заключение

Проблема неравенства в заработной плате мужчин и женщин актуальна не только в России, но и во всем мире. Вполне логично, когда разница в зарплате определяется характером выполняемой работы. Например, если рассматривать рабочие профессии, абсолютно естественно и понятно, что у женщин, выполняющих более легкую работу, заработные платы ниже, чем у мужчин, чья работа связана с тяжелым физическим трудом. Но в России по-прежнему существует гендерный разрыв в доходах женщин и мужчин, работающих на одинаковых должностях и выполняющих схожие функции. При этом доказать, что отличия в заработной плате продиктованы именно половой принадлежностью, сложно. Ведь всегда работодатель может сослаться на профессиональные качества работника.

Оплата труда является основным источником дохода для подавляющего большинства семей. Чтобы обеспечить нормальные условия жизни, в связи с низким уровнем заработной платы в российских семьях должны работать и мужчины, и женщины. Это и делает профессиональную деятельность женщин фактически обязательной, несмотря на «двойной» рабочий день – дома и на работе.

Новизна исследования заключается в анализе не только данных Федеральной службы государственной статистики, но и рейтингов таких крупных журналов, как Forbes и «Финанс». Крупных бизнесменов женского пола гораздо меньше. Заметна положительная тенденция в этой сфере. Но по рейтингу «Золотой сотни» Forbes в противовес мужчинам стабильно была только Е. Батурина.

Проведенный анализ по показателям распределения, колеблемости и дифференциации подтвердил выдвинутую гипотезу о наличии гендерного неравенства в заработной плате россиян. Для достижения гендерного равенства в заработных платах россиян следует скорректировать государственную политику в сфере оплаты труда, более эффективно поддерживать отдельные отрасли. Также целесообразно способствовать вовлечению и поддерживать женщин-предпринимателей в малом бизнесе, в том числе домашнем производстве (бизнес в домашних условиях). Можно выделить четыре основные цели исполнения гендерного подхода на уровне организаций, предприятий и государства:

- устранение гендерного дисбаланса на руководящих должностях;
- создание мужчинам и женщинам равных шансов при приеме на работу, продвижении по «карьерной лестнице», повышении квалификации;
- выравнивание уровня оплаты труда между отраслями и снижение различий в характере и оплате труда между женщинами и мужчи-

нами с безусловным соблюдением требования равной оплаты за равный труд;

– создание в государстве грамотной гендерно ориентированной экономической политики и обеспечение исполнения законов в указанной сфере.

Слишком активное вмешательство государства в выравнивание доходов ведет к снижению экономической активности в обществе и сокращению эффективности производства в целом. При этом сокращение роли государства в регулировании доходов населения ведет к росту дифференциации доходов, социальной напряженности, обострению социальных конфликтов и в итоге к падению производства, снижению его эффективности. Современная политика страны в сфере занятости должна строиться на принципах антидискриминационного законодательства, гарантирующего эгалитарность в развитии общества.

Теоретическая значимость исследования определяется потребностью общества и экономической и социологической наук в изучении и формировании гендерной политики, включающей справедливость и равенство. Прикладная значимость работы заключается в возможности использования результатов исследования в социальной политике государства, создании специальных программ для поддержки малоимущих категорий населения, определении дотационных отраслей.

Библиографический список

1. Егорова Л.С., Степанова С.М. Гендерный подход в менеджменте: Учеб. пособ. / Л.С. Егорова, С.М. Степанова. – Иваново: Издат. центр «Юнона», 2002. – 100 с. – ISBN 5–7807–0295–0.
2. Ефимова М.Р., Общая теория статистики: Учебник. / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 416 с. – ISBN 5-16-00012-7.
3. Женщины и мужчины России: Статистический сборник [Электронный ресурс]. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2011. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138887978906, свободный.
4. Калабихина И.Е. Гендерный фактор в экономическом развитии России: Моногр. / И.Е. Калабихина; МГУ, Экон. фак. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 238 с. – ISBN 978-5-317-02927-2.
5. Моор, С.М. Женщина как объект гендерных исследований: социально-экономические аспекты: автореф. дис. д-ра социол. наук: 22.00.03 / С.М. Моор; Тюменский гос. университет. – Тюмень, 2000. – 39 с.

6. Новости МОТ. Все большее число женщин выходят на рынок труда, но до гендерного равенства пока еще очень далеко: неофициальный перевод. [Электронный ресурс]. – Женева: ILO/10/06. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/news/2010/0305.htm>, свободный.

7. Ольшанская О.В. Гендерный анализ соотношения в оплате труда по полу «О перераспределении полномочий по уровням власти». Обсуждение по проекту ЮНИФЕМ «Гендерные бюджеты в России» [Электронный ресурс] / О.В. Ольшанская. – М., 2004. – Режим доступа: <http://www.owl.ru/rights/discussion2004/2g06.htm>, свободный.

8. Ощепков А.Ю. Гендерные различия в оплате труда в России / А.Ю. Ощепков // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – № 4. – С. 590–619.

9. Работа и семейные обязанности: Российская Федерация. – М.: МОТ, – 2009.

10. Рейтинг 100 богатейших бизнесменов России по версии журнала Forbes [Электронный ресурс]. – М.: Центр гуманитарных технологий, 2011. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/russian-billionaires-forbes>, свободный.

11. Рейтинги российских миллиардеров издания «Финанс» [Электронный ресурс] // Деловое издание «Финанс». – М.: ИД «Акцион-медиа», 2011. – Режим доступа: <http://www.finansmag.ru/raiting/mlrd>, свободный.

12. Сафарьянова Г. Делятся ли зарплаты на «мужские» и «женские»? [Электронный ресурс] / Г. Сафарьянова // Ваша работа. – 2009. – 23 января. – Уфа: ИД «Альвис-медиа», 2009. – Режим доступа: http://www.pro-rabotu.ru/pub.php?row_id=138, свободный.

13. Теория статистики: Учебник / Под ред. проф. Г.Л. Громыко. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 414 с. – (Серия «Высшее образование»). – ISBN 5-16-000177-8.

14. Тюрина И.О. Гендерные аспекты занятости и управления / И.О. Тюрина // Социологические исследования. – 2002. – № 11. – С. 135–142.

15. Хоткина З.А. Новый век – новые проблемы: гендерные аспекты труда и занятости в России / З.А. Хоткина // Экономист. – 2005. – № 7. – С. 10-15.

16. Шушляпин О. Гендерное неравенство: два полюса в психологии управления лидеров – мужчин и женщин / О. Шушляпин, А. Сердюк // Консультант директора. – 2007. – № 1. – С. 27.

Контактная информация

462403, Оренбургская область, г. Орск, пр. Мира, 15а,
Орский гуманитарно-технологический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»
Тел.: +7 (3537) 236233; +7 (3537) 238959

Contact links

Orsk Humanities and Technology Institute (branch)
Orenburg State University, 15a Mira Avenue,
Orsk, Orenburg region, Russia, 462403
Tel.: +7 (3537) 236233; +7 (3537) 238959

Приложение 2

Группировка населения России по величине
средней заработной платы за октябрь 2005 г.

Размер средней зарплаты, руб.	Средняя интервала	Мужчины		Женщины					
		% к общему числу частоты,%	$(X_i - X_a)^2 f_i$	Накопленные частоты,%	$(X_i - X_a)^2 f_i$				
до 5000	2500	6,25	33 437,50	372 688 802,1	10,42	38 541,67	297 092 013,9		
5000–10 000	7500	37,50	43,75	11 0625,00	679 882 812,5	50,00	65 000,00	176 041 666,7	
10 000–15 000	12 500	20,83	64,58	11 458,33	13 129 340,28	22,92	25 208,33	57 769 097,22	
15 000–20 000	17 500	12,50	77,08	23 125,00	89 127 604,17	10,42	36 458,33	265 842 013,9	
20 000–25 000	22 500	12,50	89,58	53 125,00	470 377 604,2	4,17	24 583,33	302 170 138,9	
25 000–30 000	27 500	8,33	97,92	55 416,67	767 751 736,1	2,08	17 291,67	299 001 736,1	
30 000–35 000	32 500	0,00	97,92	0	0	0	0	0	
35 000–40 000	37 500	2,08	100,00	23 854,17	569 021 267,4	0	0	0	
40 000–45 000	42 500	0	100,00	0	0	0	0	0	
45 000–50 000	47 500	0	100,00	0	0	0	0	0	
свыше 50 000	52 500	0	100,00	0	0	0	0	0	
ИТОГО		100,00		311 041,67	2 961 979 167	100,00		207 083,33	1 397 916 667
Мода			8260,87				7968,75		
Медиана			11 750				9062,5		
Среднее арифметическое			13 645,83				10 208,33		
Дисперсия			61 707 899,31				29 123 263,89		
Среднее линейное отклонение			6480,03				4314,24		
Среднее квадратическое отклонение			7855,44				5396,6		
Коэффициент вариации			47,49				42,26		
Коэффициент осцилляции			366,41				489,8		
Коэффициент линейного отклонения			47,49				42,26		
Показатели дифференциации									
1-й дециль			5500				4800		
9-й дециль			25250				18 200		
Коэффициент дифференциации			4,59				3,79		
Фондовый коэффициент			6,53				6,22		

Приложение 3

Группировка населения России по величине
средней заработной платы за октябрь 2007 г.

Размер средней зарплаты, руб.	Средняя интервала	Мужчины		Женщины					
		% к общему числу	$(X_i - X_a) / \sigma$	Накопленные частоты,%	% к общему числу	Накопленные частоты,%	$(X_i - X_a) / \sigma$	$(X_i - X_a) / \sigma$	
до 5000	2500	2,08	18 229,17	332 302 517,4	2,08	12 916,67	166 840 277,8		
5000–10 000	7500	8,33	10,42	52 916,67	700 043 402,8	27,08	102 916,67	814 756 944,4	
10 000–15 000	12 500	33,33	43,75	131 666,67	1 083 506 944	29,17	40 833,33	1 19 097 222,2	
15 000–20 000	17 500	10,42	54,17	16 145,83	52 137 586,81	20,83	20 833,33	43 402 777,78	
20 000–25 000	22 500	18,75	72,92	15 937,50	28 222 656,25	8,33	28 333,33	200 694 444,4	
25 000–30 000	27 500	6,25	79,17	20 312,50	137 532 552,1	4,17	24 166,67	292 013 888,9	
30 000–35 000	32 500	6,25	85,42	35 312,50	415 657 552,1	6,25	51 250,00	875 520 833,3	
35 000–40 000	37 500	6,25	91,67	50 312,50	843 782 552,1	0	0	0	
40 000–45 000	42 500	6,25	97,92	65 312,50	1 421 907 552,0	0	0	0	
45 000–50 000	47 500	0	97,92	0	0	2,08	32 083,33	1 029 340 278	
свыше 50 000	52 500	2,08	100,00	31 770,83	1 009 385 851,0	0	0	0	
ИТОГО		100,00		43 7916,67	6 024 479 167	100,00		313 333,33	354 166 666,7
Мода			12 608,7					11 000	
Медиана			18 500					13 750	
Среднее арифметическое			20 729,17					15 416,67	
Дисперсия			125 509 982,6					73 784 722	
Среднее линейное отклонение			9123,26					6527,78	
Среднее квадратическое отклонение			11 203,12					8589,8	
Коэффициент вариации			44,01					42,34	
Коэффициент осцилляции			241,21					324,32	
Коэффициент линейного отклонения			44,01					42,34	
Показатели дифференциации									
1-й дециль			9937,5					6461,54	
9-й дециль			38 666,67					28 000	
Коэффициент дифференциации			3,89					4,33	
Фондовый коэффициент			6,43					6,05	

Приложение 4

Группировка населения России по величине средней заработной платы за октябрь 2009 г.

Размер средней заработной платы, руб.	Средняя интервала	Мужчины		Женщины			
		% к общему числу	Накопленные частоты,%	% к общему числу	Накопленные частоты,%		
		$(X_i - X_a) \cdot f_i$					
до 5000	2500	0	0	0	0		
5000–10000	7500	6,25	985 546 875	10,42	61 979,2		
10 000–15000	12 500	8,33	52 500	27,08	96 145,8		
15 000–20000	17 500	27,08	10 5625	20,83	23 958,3		
20 000–25000	22 500	12,50	18 750	58 593 750	18,75	23 437,5	
25 000–30000	27 500	14,58	68,75	13 125	24 609 375	8,33	85,42
30 000–35 000	32 500	12,50	81,25	41 250	283 593 750	4,17	89,58
35 000–40 000	37 500	4,17	85,42	23 750	282 031 250	6,25	95,83
40 000–45 000	42 500	4,17	89,58	33 750	569 531 250	2,08	97,92
45 000–50 000	47 500	6,25	95,83	65 625	1 455 546 875	2,08	100,00
свыше 50 000	52 500	4,17	100,00	53 750	1 444 531 250	0	100,00
ИТОГО		100,00	46 2500	6 631 250 000	100,00	364 167	4 349 479 167
Мода			17 812,5		13 636,36		
Медиана			23 750		18 250		
Среднее арифметическое			25 625		19 895,83		
Дисперсия			138 151 042		90 614 149,3		
Среднее линейное отклонение			9635,42		7586,81		
Среднее квадратическое отклонение			11 753,77		9519,15		
Коэффициент вариации			37,6		38,13		
Коэффициент осцилляции			195,12		251,31		
Коэффициент линейного отклонения			37,6		38,13		
Показатели дифференциации							
1-й дециль			14 153,85		9800		
9-й дециль			45 333,33		35 333,33		
Коэффициент дифференциации			3,2		3,61		
Фондовый коэффициент			5,41		5,18		

**ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ
КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИ РОССИИ
(РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)**

**RECONSTRUCTING FIXED FUNDS
AS THE SIGNIFICANT FACTOR
OF THE MODERNIZATION IN RUSSIA
(REGIONAL ASPECT)**

Н.О. АБЛОВА,

*студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва*

N.O. ABLOVA,

*student of the Financial university under the Government
of Russian Federation, Moscow*

Аннотация

Модернизация экономики России требует в первую очередь решения проблем развития предприятий производственной сферы, технологическое и финансовое состояние которых оставляет желать лучшего.

Главный фактор в развитии и экономическом росте конкретного предприятия – регулярность проведения процедуры обновления его основных фондов. Большинство российских предприятий до сих пор характеризуется высоким износом основных средств, что тормозит не только их развитие, но и сдерживает рост экономического благосостояния регионов (субъектов РФ), в которых они расположены.

В работе представлены результаты комплексного анализа проблемы модернизации российских предприятий, начиная от определения общих направлений совершенствования хозяйственной деятельности российских предприятий и заканчивая выявлением стоимостных факторов, воздействие на которые может способствовать повышению инвестиционной привлекательности компаний.

Основной акцент в исследовании сделан на использование внутренних ресурсов предприятия. Однако, немаловажную роль в успешной реализации технического перевооружения производства играет проводимая в регионах политика органов государственной власти, направленная на всестороннюю поддержку предприятий, как финансовую, так и информационную, инфраструктурную и т.д.

Abstract

First of all, modernization of economy of the Russia requires to solving problems of development of the companies of industrial sphere, which the technological and financial condition leaves much to be desired.

The significant factor in development and economic growth of the company – periodical reconstruction its manufacturing foundation. However, the most of the russian companies have high depreciation of their fixed assets, that restricts its economic development and also contains growth of economic well-being of regions (subjects of the Russian Federation) in which they are located.

In this science work we analyze problems of the company modernization beginning from definition of the general directions of improving company's performance and finishing of studying cost factors influence on which can promote increase of investment appeal of the company.

The basic accent is made on use of internal resources for modernization by the russian companies. But, the important role in successful realization of modernization is played by the government policy of regions directed on comprehensive support of the companies, both financial, and information, infrastructural etc.

Ключевые слова

1. Модернизация
2. Обновление основных фондов
3. Развитие
4. Ресурсы предприятия
5. Стоимость

Keywords

1. Modernization
2. Reconstructing fixed funds
3. Development
4. Company's resources
5. Value

Введение

Успешность функционирования экономики всей страны зависит в первую очередь от того, как растет и развивается конкретное предприятие, субъект хозяйствования, являющийся хоть и малой, но все же важной составной частицей всей экономической системы. Именно поэтому рассмотрение вопроса модернизации России не может происходить отдельно от анализа проблем функционирования предприятий, одна из которых – большой износ основных фондов и отсутствие денежных средств для их обновления. Эта тема не раз поднималась и обсуждалась в средствах массовой информации, научных работах и публикациях. Актуальной она остается и на сегодняшний день. Все знают, что нужно менять сложившуюся ситуацию, но как это сделать на практике, мало кому известно.

Объект исследования данной научной работы – внутреннее экономическое устройство (система) российских предприятий. При этом предметом исследования выступают способы воздействия на внутреннюю экономическую систему предприятия для обеспечения успешной реализации программ модернизации посредством того же обновления основных средств.

Научная новизна работы заключается не столько в анализе существующих проблем в хозяйственной деятельности российских предприятий, сколько в раскрытии двух главных аспектов:

- 1) выявление возможных реальных источников финансирования мероприятий по техническому обновлению основных фондов;
- 2) установление зависимости между обновлением основных фондов и повышением стоимости бизнеса компаний.

Основная цель научной работы – рассмотрев внутренние механизмы функционирования предприятий, выявить, насколько это возможно, пути решения существующей проблемы высокого износа основных фондов российских предприятий, учитывая стоимостные факторы повышения инвестиционной привлекательности бизнеса.

В соответствии с поставленной целью научного исследования, можно выделить следующие задачи, которые необходимо решить в процессе раскрытия темы:

- Проанализировать взаимосвязь между экономическим развитием субъектов РФ и российских предприятий.
- Обозначить основные направления модернизации предприятия и имеющиеся инструменты ее реализации на практике.
- Показать возможные источники финансирования мероприятий по техническому перевооружению российских предприятий.

– Рассмотреть опыт предприятия одной из отраслей промышленности (например металлургической) в проведении модернизации производства, а также достигнутые им результаты.

– Исследовать механизмы повышения стоимости бизнеса российских компаний с точки зрения привлекательности осуществления капитальных затрат на обновление основных фондов.

В начале научного исследования была сформулирована гипотеза о том, что руководство многих российских предприятий не спешит проводить модернизацию своего производства, с одной стороны, в связи с большими затратами и отсутствием источников финансирования; с другой стороны – из-за ориентации на получение главным образом текущих доходов без планов на будущее. При этом роль исследования заключается в демонстрации экономического эффекта от обновления основных фондов, раскрывающего для предприятия хорошие перспективы развития, а также способствует повышению стоимости бизнеса.

Методы исследования, используемые в данной научной работе, включают в себя: сбор и анализ информации СМИ, публикаций и аналитических материалов; сопоставление теоретических положений с практикой; осуществление расчетов и обоснование полученных результатов; сравнительный анализ отдельных показателей деятельности отечественных и зарубежных компаний; выявление общих тенденций методом индукции и др.

При выполнении данной работы в качестве информационной базы использовались различные источники: средства массовой информации, учебная литература, научные публикации, статистические данные, а также аналитические материалы специальных агентств и др.

1. Основные аспекты модернизации производства российских предприятий

1.1. Обзор экономического состояния российских предприятий

В силу сложившихся исторических событий развитие регионов России во многом предопределено тем, как функционирует ряд крупных предприятий. Это отражает специфику образования многих региональных городов, «выросших» из рабочих поселков, ранее образованных вокруг построенных промышленных предприятий.

Годы перестройки (90-е годы XX века) серьезно ухудшили положение отечественных предприятий, что, в свою очередь, привело к дальнейшей их реорганизации, возросшей безработице среди населения. Текущее экономическое состояние субъектов РФ не позволяет нам судить о том, что ситуация стала намного лучше.

Взаимосвязь между уровнем развития промышленного сектора экономики и экономическим благосостоянием регионов можно наглядно увидеть в приведенных комментариях к результатам составленного Центром экономических исследований «РИА-Аналитика» рейтинга социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2010 года.

Так, согласно проведенному исследованию, первые пять строчек рейтинга заняли Москва, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский АО, Тюменская область, Ямало-Ненецкий АО. В этой группе регионов сосредоточено 40% ВВП России¹. Это колоссально большое значение отражает сильный «перекос» экономического развития регионов, что способствует миграционным процессам населения из одних субъектов РФ в другие и, как следствие, к дефициту квалифицированных кадров на рабочих местах региональных предприятий.

Примечательно и то, что в представленной пятерке регионов работают или базируются большинство крупнейших корпораций страны, в том числе все основные российские монополисты. Обладая мощным ресурсным потенциалом, что определяет хорошие бюджетные, социальные и макроэкономические показатели, данные регионы имеют неоспоримое преимущество в уровне экономического развития.

Ситуация с обновлением производственных фондов усугубилась вследствие кризиса 2008–2010 годов, из-за которого были приостановлены или полностью свернуты инвестиционные программы многих промышленных предприятий.

По оценке Минэкономразвития РФ, в целом инвестиционные потребности отечественной экономики до 2025 года составят 2,5 трлн долларов². Однако остается вопрос относительно экономической целесообразности планируемых инвестиций, сможет ли менеджмент предприятий, которым будут направлены инвестиции, обеспечить должный экономический эффект от покупки нового оборудования. Нередки случаи, когда из-за отсутствия квалифицированных кадров и непродуманности политики модернизации предприятия вложенный капитал не приносит ожидаемого результата. Подобная ситуация может усложниться дополнительными затратами на освоение нового оборудования. Так, к примеру, уровень операционных затрат за время освоения оборудования может вырасти от 30% до 80% его стоимости³.

¹ «Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2010 г.» / Центр экономических исследований «РИА-Аналитика» / М., 2011. – С. 14.

² Шишков А., Балашов В. Модернизация производственных фондов предприятий: в поисках оптимального подхода // Журнал «ЮНИДО в России». – № 2.

³ Климов Г. Нужна новая «косыгинская» реформа // Журнал «Умное производство». – 2011.

Для выявления внутренних причин отстающего по сравнению с международной практикой ведения хозяйственной деятельности развития российских компаний интересно рассмотреть результаты социологического опроса, проведенного в июне 2011 года Центром макроэкономических исследований Сбербанка России, посвященного исследованию модернизационных и инновационных процессов в российской промышленности. В ходе опроса затрагивались вопросы стратегического планирования и приоритетного развития предприятий в ближайшие годы⁴. Полученные результаты во многом интересны для данного исследования с позиции анализа мнений менеджмента о возможности развития российских предприятий, их модернизации.

Так, несмотря на быстрый рост промышленности в предкризисный период и связь качества оборудования с финансовым успехом, предприятия, согласно опросу, не спешили вкладывать деньги в развитие и модернизацию производственного процесса. При этом только четверть опрошенных руководителей предприятий проводили комплексную модернизацию в последние пять лет, остальные – в советское время.

Важным аспектом при определении возможности модернизации российских предприятий является его финансовая составляющая – наличие источников финансирования мероприятий по технологическому переоснащению предприятий. Однако руководство многих российских предприятий заявляет о плохом и крайне плохом финансовом состоянии предприятий. Кредиты как источник финансовых ресурсов предприятий используются в основном на пополнение оборотного капитала.

Таким образом, сделав краткий обзор экономического состояния российских предприятий, можно говорить о том, что ситуация в сфере промышленности мало изменилась за последние несколько лет. Продолжает иметь место высокий процент износа основных фондов, а ввод нового оборудования зачастую не приводит к ожидаемому экономическому эффекту улучшения ситуации на предприятии. Из вышеизложенного следует необходимость исследования направлений модернизации на предприятии, инструментов практической ее реализации.

1.2. Направления модернизации российских предприятий

Модернизация российских предприятий в каждом конкретном случае может происходить по-разному в зависимости от специфики функционирования предприятия, поставленных задач и имеющихся воз-

⁴ Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России «Модернизация российских предприятий: середина начала пути». – 27.06.2011.

возможностей (финансовых, технических, кадровых ресурсов). Можно выделить следующие направления модернизации предприятия:

1. Техническая модернизация (обновление оборудования)⁵.
2. Модернизация производственных технологий – предполагает разработку новых видов продукции с более низкой себестоимостью или высоким качеством. Большую роль здесь играют подразделения предприятия, занимающиеся НИОКР.
3. Модернизация, связанная с формированием квалифицированного персонала, носит прикладной характер, однако именно она может помочь предприятию в привлечении высококвалифицированных специалистов, способных поднять производство.

Дефицит рабочей силы может быть восполнен организацией обучения на предприятиях молодых специалистов (внедрение хорошо разработанной системы наставничества), а также путем подписания соглашений с профильными вузами о направлении студентов на производственную практику на конкретное предприятие с дальнейшей возможностью трудоустройства. Важное значение имеет разработанная мотивационная политика внутри компании.

При реализации данного направления модернизации предприятия необходимо учитывать особенности регионального рынка труда, которые состоят в разной структуре спроса и предложения на отдельные профессии.

Особую роль в подготовке будущих специалистов в производственной сфере могут оказать создаваемые в регионах научные центры, которые привлекали бы молодежь (школьников, студентов, аспирантов) к научно-исследовательской работе, ориентированной на практическое применение полученных результатов исследования.

Подход к модернизации предприятия может быть различен: от замены нескольких единиц оборудования до полного технического перевооружения предприятия. Тем не менее нередки случаи, когда результатом реализованных программ технического перевооружения является новое, но неэффективно работающее оборудование, существенно не увеличивающее размер прибыли. Заменить оборудование означает сделать половину дела, нужно уметь эффективно сформировать, оптимизировать всю производственную систему на предприятии⁶.

⁵ А.О. Грудзинский, Е.С. Балабанова, Ю.Г. Кудряшов. – Проблемы модернизации перерабатывающих предприятий: мнение руководителей. – Нижегородский государственный университет, апрель 2001.

⁶ Богатырев А., Минаков А. Модернизация российских машиностроительных предприятий: потенциал, проблемы и пути их решения. // Журнал «Умное производство». № 8. – 08.2009.

Существуют различные взгляды на то, каким способом должна происходить модернизация на предприятии. Но все экспертно-аналитики сходятся в одном – без обновления технологической базы производства не обойтись.

1.3. Финансовые возможности предприятий.

Выявление резервов финансовых ресурсов

Модернизация любого предприятия невозможна без поиска финансовых ресурсов. Источниками финансовых ресурсов служат все денежные доходы и поступления, которыми располагает предприятие или иной хозяйствующий субъект в определенный период (или на дату) и которые направляются на осуществление денежных расходов и отчислений, необходимых для производственного и социального развития.

Собственные средства предприятия – наиболее удобный с точки зрения доступности вариант привлечения финансовых ресурсов для того же обновления основных фондов, но ведет к отвлечению средств из оборота, недополучению доходов. В этом случае активно используются в хозяйственном обороте компании заемные средства. Но тем не менее займы не всегда являются лучшим вариантом финансового обеспечения предприятия, так как предполагают не только выплату процентов, но и могут способствовать потере платежеспособности предприятия, его банкротству. Кроме того, коммерческие банки неохотно кредитуют российские предприятия, так как подобные займы могут быть не возвращены.

Одним из основных источников финансирования для крупных промышленных предприятий на протяжении долгих лет являлись ассигнования из государственного бюджета. Оказываемая российским предприятиям государственная поддержка не всегда эффективна, о чем свидетельствуют результаты экспертного опроса по проблемам взаимодействия государства и директоров предприятий⁷. Несмотря на то, что приведенное исследование ориентировано в большей степени на анализ мероприятий органов государственной власти в период кризиса 2008 года, анализируя полученные результаты, можно выявить тенденции, характерные и в посткризисный период, а именно:

- Отсутствие, по словам опрошенных директоров промышленных предприятий, понимания со стороны государства «производственных», специфики их деятельности.

⁷ Корель Л.В., Комбаров В.Ю. Директора предприятий о государственной промышленной политике (результаты экспертного опроса). – Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 2009.

- Не всегда принятые решения на федеральном уровне государственной власти реализуются в регионах в полной мере.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что реально действующим источником финансовых ресурсов для предприятий, не имеющих большую прибыль, являются их собственные средства. Возможен вариант поиска инвесторов, заинтересованных в развитии предприятия, но такими инвесторами чаще всего выступают или сами собственники, или конкуренты, желающие купить предприятие, т.е. как выход из сложившейся ситуации может служить создание совместных предприятий или альянсов в рамках горизонтальной или вертикальной интеграции предприятий.

Постепенно мы подошли, пожалуй, к сложному вопросу данного исследования: посредством чего менеджмент предприятия сможет финансово обеспечить модернизацию производства? Какие внутренние резервы финансовых ресурсов предприятия могут быть выявлены для обновления основных фондов?

Денежные средства на предприятии выступают носителем прироста финансовых ресурсов, причем часть из них в виде амортизации остается в обороте. Чтобы сумма возмещения амортизационных отчислений реально возрастала и представляла собой реальные деньги, необходимо не допускать недостатка собственных оборотных средств и работать как минимум безубыточно⁸.

Важность реального возрастания амортизационных отчислений продиктована и тем фактом, что это незаменимый составной элемент денежного потока, который предопределяет стоимость всего предприятия. Увеличение финансового потока, а значит, и приток денежных средств может быть обеспечен следующими способами:

1) ростом выручки:

- за счет увеличения объема реализации продукции. Существует ограничение в производственных возможностях предприятия, а также не всегда повышение объема реализации продукции будет встречено соответствующим спросом на нее;

- за счет роста цен. Повышение цен может привести к резкому снижению спроса на выпускаемую продукцию, а значит, не столько приведет к увеличению выручки, сколько может способствовать ее сокращению.

⁸ Финансы предприятий: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. С.В. Большакова. – М.: Книжный мир, 2005.

2) снижением себестоимости выпускаемой продукции – достигается в основном за счет ввода нового оборудования. Немалую роль здесь играет финансовое планирование, способное обеспечить сокращение простоев и сбоев в процессе производства;

3) ростом амортизационных отчислений;

4) сокращением капитальных затрат, что неэффективно с точки зрения отсутствия обновления основных фондов, что не способствует дальнейшему развитию предприятия;

5) снижением потребности в собственном оборотном капитале.

Одним из действенных внутренних источников финансирования на первоначальном этапе модернизации, когда нет возможности привлечь другие виды финансовых ресурсов, являются высвобождаемые денежные средства за счет снижения собственного оборотного капитала.

Основные элементы собственного оборотного капитала: запасы, дебиторская и кредиторская задолженность. Снижение уровня запасов способствует сокращению собственного оборотного капитала и росту денежного потока на предприятии. Положительный эффект может быть достигнут за счет хорошо продуманной политики управления запасами, которая обеспечивается путем того же планирования и расчета минимального их уровня.

Сократить величину дебиторской задолженности можно за счет проведения операций факторинга или форфейтинга, суть которых заключается в привлечении факторинговой компании или банка, занимающихся взысканием долгов. В свою очередь, рост кредиторской задолженности может быть обеспечен переходом на систему выполнения заказов на производство продукции по предварительной оплате.

Важно также иметь в виду, что предприятие может воспользоваться взаимным финансированием своих обязательств с другим хозяйствующим субъектом. Такие взаимозачеты позволяют не отвлекать денежные средства из оборота.

Источники финансовых ресурсов можно также рассматривать и с позиции сроков их привлечения. Согласно общей методологии управления капиталом на предприятии, уровень используемых краткосрочных финансовых ресурсов должен соотноситься с величиной оборотных активов⁹. Это правило нередко нарушается на предприятии, что приводит в первую очередь к увеличению уровня рисков.

Завершая рассмотрение первой главы данной работы, можно прийти к одному основному выводу: без продуманной финансовой полити-

⁹ Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2007.

ки на предприятии невозможно ни найти дополнительные источники финансирования, ни провести саму модернизацию предприятия с достижением положительного экономического эффекта. С переходом к рыночной системе функционирования экономики страны мы отошли от планов, но именно планирование, как финансовое, так и в целом производственное, необходимо предприятию, чтобы начать эффективно функционировать.

2. Практический подход к модернизации российских предприятий

2.1. Опыт компании ОАО «ММК» в модернизации производства

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат (ММК)» входит в число крупнейших мировых производителей стали и занимает лидирующие позиции в черной металлургии России. Доля ОАО «ММК» в российском производстве стали составляет 17%. Компания представляет собой крупный металлургический комплекс с полным производственным циклом, начиная с подготовки железорудного сырья, добычи коксующегося угля и заканчивая глубокой переработкой черных металлов.

Как и многие другие российские предприятия, ОАО «ММК» в годы перестройки столкнулось с серьезными проблемами, связанными с переходом на рыночные условия функционирования. Отсутствие в свободном доступе информации о деятельности компании в те годы не позволяет нам провести анализ событий, оказавших положительное влияние на экономическое развитие предприятия. Однако можно лишь констатировать тот факт, что ОАО «ММК» регулярно из года в год проводит модернизацию и техническое перевооружение своих основных фондов. Для этого достаточно посмотреть историю событий в компании как минимум за последние 10 лет.

Модернизация предприятия происходила постепенно и начиналась с ввода отдельного станка, автоматизации одной технологической цепи и т.д. По мере накопления собственных денежных средств и привлечения инвестиций приобреталось все больше и больше нового оборудования.

Немаловажную роль в успехе хозяйственной деятельности ОАО «ММК» сыграло понимание руководством предприятия необходимости параллельного раскрытия финансовой отчетности в соответствии с требованиями GAAP и МСФО, что способствовало привлечению новых инвесторов.

Для генерации высокого уровня денежных потоков ОАО «ММК» старается поддерживать размер нераспределенной прибыли на уровне

50% от всей валюты баланса. Большое значение прибыли позволяет показывать высокую стоимость бизнеса компании.

Обратим внимание на составляющие собственного оборотного капитала ОАО «ММК». Менеджменту компании за 2005–2006 годы удалось снизить свои запасы до 7,52% от валюты баланса при возрастающей выручке, что положительно сказалось на денежном потоке предприятия. Дальнейшая политика удержания запасов на достигнутом уровне и продолжавшееся увеличение абсолютного размера выручки только способствовало этой позитивной тенденции. Достижение такого показателя запасов стало возможным благодаря постановке в качестве одной из задач – налаживание бесперебойной поставки сырья за счет заключения долгосрочных договоров.

Менеджментом ОАО «ММК» была создана база для привлечения инвестиций путем управления стоимостью компании. Кроме того, серьезное внимание на предприятии уделено возможным рискам хозяйственной деятельности. Об этом свидетельствуют не только многочисленные заключенные долгосрочные договора с поставщиками сырья, заказчиками, но и высокая доля собственного капитала в валюте баланса (около 75% на протяжении последних 5 лет).

Но любой анализ деятельности компании не может происходить без обнаружения негативных моментов ведения бизнеса, а именно: низкий удельный вес заемных средств не позволяет в полной степени задействовать эффект финансового рычага, т.е. увеличить доходность на собственный капитал за счет привлечения дополнительных заемных средств.

При анализе эффективности структуры капитала, предопределяющей успешность деятельности любого предприятия, интересно сравнить ее со структурой активов зарубежных предприятий металлургической отрасли. Для этого были выбраны три крупнейшие зарубежные компании согласно рейтингу World Steel Association: ArcelorMittal, Baosteel, Nippon Steel.

Анализируя структуру бухгалтерских балансов ведущих зарубежных компаний металлургической отрасли, можно увидеть следующие тенденции:

- 1) Специфика металлургической отрасли такова, что увеличение доли внеоборотных активов оказывает положительный эффект на деятельность предприятия.

- 2) Значительный удельный вес в валюте баланса занимают основные фонды, что говорит о необходимости постоянного их обновления.

- 3) Для финансовой устойчивости развития собственный капитал компании должен составлять около 50%, а долгосрочные обязательства колебаться на уровне 25–35%.

4) Не обязательно 75% всего капитала обеспечивать собственными средствами, часть можно заменить долгосрочными источниками финансирования, что введет в действие эффект финансового рычага.

5) Незначительная доля краткосрочных обязательств способствует минимизации рисков в деятельности компаний металлургической отрасли.

Зарубежный опыт модернизации предприятий может быть полезен только частично, так как существуют большие различия в условиях, при которых она происходила.

Обобщая рассмотренный опыт ведения хозяйственной деятельности организации мероприятий по модернизации производства ОАО «ММК», можно говорить о том, что принцип деятельности предприятия основан на обеспечении самофинансирования с минимальным уровнем риска. Выгодное партнерство и эффективное управление стоимостью своего бизнеса помогает увеличивать свои финансовые возможности для осуществления модернизации предприятия.

2.2. Механизмы повышения стоимости российских предприятий

Рассмотренный в разделе 2.1 в качестве примера успешный опыт ОАО «ММК» в организации модернизации на предприятии посредством обновления основных фондов во многом был бы невозможен без умения менеджмента управлять стоимостью собственного бизнеса и тем самым привлекать инвесторов.

Согласно российскому законодательству по оценке, а именно Федеральному стандарту оценки ФСО № 2 «Виды стоимости», инвестиционная стоимость – это стоимость, определяемая для конкретного инвестора. Инвестиционная стоимость бизнеса предприятия определяется преимущественно доходным подходом, так как конкретного инвестора в первую очередь интересует именно то, какие доходы предприятие будет генерировать в будущем. Суть доходного подхода состоит в определении текущей стоимости будущих денежных потоков, спрогнозированных на основе ретроспективных данных компании.

Вопрос о модели построения денежного потока предприятия частично затрагивался в предыдущих разделах данной работы. Детальная проработка этого аспекта не является задачей данного исследования. Но имеет смысл напомнить о главных составляющих денежного потока, что поможет наглядно показать, на какие элементы может повлиять модернизация на предприятии и оказывать тем самым мультипликационный эффект, позволяющий увеличить стоимость компании. Форму-

ла построения денежного потока на инвестированный капитал¹⁰ на предприятии приведена ниже:

$ДП = Чистая\ прибыль + Амортизация - Капитальные\ вложения$
 $+/-\ Изменение\ собственного\ оборотного\ капитала - Выплаченные\ \% по\ кредитам.$

Возвращаясь к практике ведения хозяйственной деятельности ОАО «ММК», мы наглядно можем увидеть, для чего компания держит на балансе такую высокую долю прибыли. Обновление основных фондов в рамках модели денежного потока на первый взгляд может показаться неэффективным, так как капитальные затраты уменьшают величину денежного потока. Это ошибочное предположение, так как капитальные затраты постепенно возмещаются в виде амортизационных отчислений, и в это же время на предприятии происходит снижение себестоимости продукции (при хорошо продуманной модернизации), что, соответственно, увеличивает чистую прибыль.

Отрицательное или нулевое значение прибыли в год осуществления капитальных затрат нивелируется в последующие годы благодаря амортизации и сокращению себестоимости.

Внимание, уделенное анализу структуры капитала российских предприятий, важно с точки зрения наглядной демонстрации ее влияния на главный компонент модели построения денежных потоков при расчете инвестиционной стоимости компании – ставки дисконтирования. Для денежного потока на инвестированный капитал применяется ставка, характеризующая средневзвешенную доходность капитала (WACC):

$$WACC = Re * De + Rd * Dd * (1 - T)^{11}, где$$

Re, Rd – стоимости собственного и заемного капиталов соответственно;

De, Dd – доли собственного и заемного капиталов соответственно;

T – ставка налога на прибыль.

В зависимости от доли заемного капитала и его стоимости будет определяться и размер ставки. Чем выше данная ставка дисконтирования, тем текущая стоимость денежных потоков ниже. Менеджментом предприятия должен осуществляться регулярный пересмотр структуры капитала в зависимости от меняющихся ставок по кредитам с целью

¹⁰ Существует два вида денежного потока: на собственный и на инвестированный капиталы. Если у предприятия присутствует долгосрочная задолженность, то рассчитывается денежный поток на инвестированный капитал. На практике денежный поток на собственный капитал редко применяется при оценке бизнеса.

¹¹ Оценка бизнеса: Учеб. пособие / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой, М.А. Эскинадорова и др. – М.: Финансы и статистика, 2006.

более эффективного управления своим капиталом, обеспечения приемлемого уровня его доходности.

Нередко можно услышать дискуссии о завышении или занижении стоимости бизнеса предприятий. Из-за чего возникают споры? Руководство многих российских предприятий, как показывает практика, порой и не подозревает, к чему может привести трансформация финансовой отчетности, например, в соответствии с требованиями МСФО.

Отчетность, составленная по МСФО, показывает отличную от рыночной, справедливую стоимость активов и обязательств компаний. Из-за особенности методики осуществления расчетов по определению справедливой стоимости активов все или часть операционных активов предприятия могут быть обесценены из-за наличия так называемого внешнего экономического износа (устаревания).

Проверка на наличие экономического внешнего устаревания реализуется посредством проведения теста, который по своей форме представляет метод дисконтированных денежных потоков доходного потока. Из полученной стоимости инвестированного капитала вычитается стоимость неоперационного и неспециализированного имущества предприятия, посчитанного по рыночным ценам с учетом износа¹². Естественно, что на рынке то же имущество предприятия стоит дороже, чем оно указано на балансе. В это же время небольшие денежные потоки предприятия дают низкую стоимость инвестированного капитала. Полученная стоимость специализированного имущества предприятия оказывается чаще всего меньше стоимости, рассчитанной затратным подходом. Эта разница и будет составлять экономический износ, на который корректируется стоимость активов. Если износ составляет 100% (что бывает часто при высоком износе основных фондов), то операционные активы будут полностью обесценены. В итоге получаем, что бизнес, который объективно, по мнению руководства и сторонних наблюдателей, должен стоить больше, по балансу в соответствии с МСФО имеет низкую стоимость.

Методология оценки стоимости бизнеса предприятия – это целая наука, которую не обязательно во всей полноте знать руководству предприятия. Но на некоторые моменты стоило обратить внимание в данной работе, чтобы показать зависимость процесса обновления основных фондов от стоимости бизнеса конкретной компании, которую необходимо иметь в виду менеджменту российских предприятий.

¹² Международные стандарты финансовой отчетности. – Выпуск 2007 года.

Заключение

В рамках проведенного научного исследования внутреннего экономического устройства (системы) предприятия была выявлена важная роль в деятельности хозяйствующего субъекта обновления основных фондов, что косвенно способствует также улучшению экономического развития регионов и всей страны.

В результате системного подхода к вопросу модернизации российских предприятий мною были разработаны следующие рекомендации по решению текущих проблем российских предприятий:

1. Организация системы финансового и производственного планирования на предприятиях, где это еще не сделано, а также разработка долгосрочных и среднесрочных прогнозов развития предприятия.

2. Реализация процесса модернизации постепенно путем ввода, где это целесообразно, ограниченного числа единиц нового оборудования и только по мере накопления финансовых ресурсов осуществление полного технического перевооружения предприятия.

3. Внедрение системы наставничества для обучения молодых специалистов на предприятии.

4. Совершенствование системы управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия с целью сокращения потребности в собственном оборотном капитале.

5. Одним из путей решения проблемы финансовой ограниченности предприятия может стать создание совместных предприятий или альянсов в рамках горизонтальной или вертикальной интеграции компаний.

6. Оптимизация структуры активов и пассивов. Учет влияния структуры капитала на ставку дисконтирования, а значит, и стоимость бизнеса компании.

Со стороны органов государственной власти могут быть проведены следующие мероприятия, способствующие, на мой взгляд, проведению успешной модернизации предприятия:

1. Создание научных центров для молодежи (школьников, студентов, аспирантов) для проведения научных исследований с практической направленностью в производственной сфере.

2. Формирование фондов государственной поддержки предприятий в регионах. При этом под государственной поддержкой следует понимать не только выделение бюджетных ассигнований для решения отдельных проблем, но также и различные консультационные услуги по проведению модернизации производства, проверке ее эффективности.

Таким образом, подходя к завершению данного научного исследования, хотелось бы отметить, что выдвинутая гипотеза подтвердилась: торможение процесса модернизации предприятий вызвано, с одной

стороны отсутствием источников финансирования, а с другой стороны – нежеланием руководства уменьшать размер своей прибыли из-за осуществления капитальных затрат. Однако, как показывает, стоимостная оценка активов предприятия, обновление его основных фондов не просто желательно, а необходимо, если руководство в последствии не хочет увидеть у себя на балансе обесцененные активы.

В заключение, стоит сказать, что модернизация производства – это сложный и трудоемкий процесс, требующий зачастую привлечения сторонних специалистов для оценки состояния предприятия прежде чем принимать, какие либо меры. Но без модернизации производства российских компаний, в том числе обновления основных фондов, невозможно обеспечить желаемый уровень социально-экономического развития регионов.

Библиографический список

I. Стандарты

- Федеральный стандарт оценки от 20 июля 2007 г. № 255 «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)»
- Международные стандарты финансовой отчетности. – Выпуск 2007 года.

II. Учебная литература

- Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Г.Б. Поляка, 2-е издание. – М.: Юнити, 2006.
- Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2007.
- Финансы предприятий: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. С.В. Большакова. – М.: Книжный мир, 2005.
- Оценка бизнеса: Учеб. пособие / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой, М.А. Эскинадорова и др. – М.: Финансы и статистика, 2006.

III. Методические пособия

- Остапенко С.Н., Федосеева Н.Ю. Методическое пособие для производственных малых и средних предприятий по вопросам модернизации и технического перевооружения. – М.: ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства», 2010.

IV. Аналитические материалы

- Модернизация российских предприятий: середина начала пути: Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. – М., 27.06.2011.

– Корель Л.В., Комбаров В.Ю. Директора предприятий о государственной промышленной политике (результаты экспертного опроса). – Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 2009.

– Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2010 г. / Центр экономических исследований «РИА-Аналитика» / Москва / 2011/ http://ria.ru/research_rating/20110628.

V. Публикации

– Климов Геннадий. Нужна новая «косыгинская» реформа / Журнал «Умное производство» <http://www.ruop.ru/zhurnal-umnoe-proizvodstvo.html>

– Грудзинский А.О., Балабанова Е.С., Кудряшов Ю.Г. Проблемы модернизации перерабатывающих предприятий: мнение руководителей. – Нижегородский государственный университет, апрель 2001 года.

– Богатырев А., Минаков А. Модернизация российских машиностроительных предприятий: потенциал, проблемы и пути их решения / Журнал «Умное производство». – № 8 / 08.2009 / http://www.ruopro.ru/library/modernization/modernization_teh

– Шишков А., Балашов В. Модернизация производственных фондов предприятий: в поисках оптимального подхода / Журнал «ЮНИДО в России». – № 2 / http://www.unido-russia.ru/archive/num2/art2_7/

VI. Информационные порталы (интернет-ресурсы)

- Сайт Государственного комитета статистики РФ // www.gks.ru
- Сайт ОАО «ММК» // mmk.ru

VII. Зарубежные источники

- Top steel producers, 2010 / World Steel Association // worldsteel.org
- Annual report ArcelorMittal, 2010 / Сайт компании ArcelorMittal // arcelormittal.com
- Balance sheet Baosteel / Сайт компании Baosteel // baosteel.com
- Annual report Nippon Steel / Сайт компании Nippon Steel // www.nsc.co.jp

Контактная информация

E-mail: Natali.Ablova@yandex.ru

Contact links

E-mail: Natali.Ablova@yandex.ru

**ФИЛОСОФСКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
КОНЦЕПЦИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
С.Н. БУЛГАКОВА И ОСОБЕННОСТИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ РОССИИ**

**THE FILOSOFICAL AND ECONOMIC
CONCEPT OF MANAGING OF S.N. BULGAKOV
AND FEATURES OF SOCIAL AND ECONOMIC
DEVELOPMENT OF RUSSIA**

М.А. ЛОВЧИКОВА,

*студент Кузбасского государственного технического
университета имени Т.Ф. Горбачева*

M.A. LOVCHIKOVA,

*student of the Kuzbass State Technical University
named after T.F. Gorbachev*

Аннотация

Актуальность исследования творчества Булгакова обусловлена необходимостью осмысления его научного наследия и оценки вклада в развитие социально-экономической российской мысли. От легального марксизма, который Булгаков пытался соединить с неокантианством, он перешел к религиозной философии, затем к православному богословию. Это отражается в его сочинениях: «Философия хозяйства» (1912) и «О богочеловечестве» (1933–1945), «Философия имени» (1953). В 1912 году выходит книга «Философия хозяйства». В этой книге Булгаков и подводит итог своему чисто социально-экономическому творчеству и одновременно начинает череду богословских работ. «Изюминой», самой интересной концепцией «Философии хозяйства» является София. Это «Мировая Душа», которую Булгаков ставит в качестве «единого субъекта хозяйства». На капитализм теперь философ смотрит объективно – как на факт, с которым христианину необходимо мириться и в его рамках исполнять свои христианские обязанности. Собственность при капитализме – не только результат потребления, но и фактор организации производ-

ства, и капиталисты-христиане должны нести ее бремя добросовестно и честно. С.Н. Булгаков своеобразно понимал роль богатства в жизни людей и общества в целом, предлагая оригинальный подход к разрешению противоречия между экономической эффективностью и справедливостью. Народное богатство С.Н. Булгаков понимал как совокупность полезных и нужных для человека предметов «из числа тех, которые он должен производить своим трудом».

Abstract

The urgency of research due to the need of creativity Bulgakov comprehension of its scientific heritage, and assessment of the contribution to the socio-economic development of russian thought. Of legal Marxism, which Bulgakov tried to connect to the neo-Kantianism, went to religious philosophy, then to Orthodox theology. This is reflected in his writings: «The Philosophy of the economy» (1912), and «The God-manhood» (1933–1945), «The philosophy of the name of» (1953). In 1912 the book «Philosophy of the economy» was published. In this book, Bulgakov, and sums up his purely economic and social creativity, and simultaneously begins series of theological works. «Raisins», the most interesting concept of «Philosophy economy» is Sophia. This is the «Soul of the World,» which puts Bulgakov as a «single subject of the economy». Capitalism is now the philosopher looks objectively – as a fact with which the Christian must accept and carry out its part of their Christian duties. Property under capitalism – not just the result of consumption, but also a factor of production organization, and capitalists, Christians should carry its burden faithfully and honestly. S.N. Bulgakov originally understood the role of wealth in people's lives and society as a whole, offering an original approach to solving the conflict between economic efficiency and equity. National wealth, S.N. Bulgakov understood as a collection of useful and necessary for human subjects, «one of those who must make their work».

Ключевые слова

1. Экономическое развитие
2. Философия хозяйства
3. Государственное регулирование
4. Собственность
5. Институциональные основы

Keywords

1. Economic development
2. Philosophy of management

3. Government regulation
4. Property
5. Institutional framework

Введение

Актуальность исследования творчества Булгакова обусловлена необходимостью осмысления его научного наследия и оценки вклада в развитие социально-экономической российской мысли.

Творчество выдающегося русского религиозного философа и богослова Сергея Николаевича Булгакова очень непросто для понимания. Это был мыслитель, руководствовавшийся прежде всего религиозной интуицией, зачастую не доводя своих идей до полной ясности. Его взгляды и направление творческого поиска не раз претерпевали изменение. В наш политизированный век Булгакова обычно «раздергивают на цитаты», стараясь заполучить его в свой лагерь, забывая, что, тем не менее его напряженные духовные искания имели свою внутреннюю логику. Мы попытаемся обозначить основную траекторию булгаковской мысли и показать, что все его «периоды» объединяет одна постоянно владевшая им идея. По отношению к социальным проблемам христиане обычно занимают две противоположные позиции. Одни считают, что дело нашего спасения совершается в глубинах души и устройство общества к этому вовсе непричастно, другие, наоборот, считают, что социальная сфера совсем неразлична для нашего спасения. Булгаков, без сомнения, исповедовал вторую позицию. Более того, можно утверждать, что он постоянно боролся с первым образом мыслей. Правда, он не бросался на своих оппонентов с обличающими филиппиками. Скорее он старался противопоставить им более продуманную концепцию, глубже стремился осмыслить основы христианской социальности. Но весь его непростой путь свидетельствует, что он никогда не уходил в духовный затвор личного спасения, но, будучи и социологом-экономистом, и философом, и богословом, всегда исповедовал убеждение, что социальная человеческая деятельность есть богоугодная и благословенная, а потому необходимая сфера жизни человека. Эта мысль С. Булгакова – основной мотив всей булгаковской философо-экономической концепции хозяйствования.

Целью данной работы является исследование и оценка вклада Булгакова в формирование российской социально-экономической мысли.

При этом в исследовании решаются следующие задачи:

– рассматриваются основные этапы формирования С. Булгакова как личности и ученого;

– анализируются проблемы социально-экономического развития общества;

– показывается практическая значимость основных идей С.Н. Булгакова.

Объектом исследования избраны концептуально-мировоззренческие идеи и представления С.Н. Булгакова о синтезе экономических, социальных и духовных аспектов в экономической теории, возможностях их использования для оценки современных проблем и обоснования перспектив развития России.

Предметом исследования является вклад С.Н. Булгакова в развитие отечественной теории экономической мысли и хозяйственной практики, характер и особенности его научного мировоззрения и политико-экономических рекомендаций.

Булгаков – личность творческая, развивающаяся. В своем развитии его социальные воззрения прошли ряд периодов, а именно:

- 1) «марксистский период»;
- 2) «идеалистический период»;
- 3) «христианский социализм»;
- 4) «период переосмысления», завершившийся созданием «Философии хозяйства»;
- 5) «период отчуждения», когда философ лишь иногда обращается к социальной теме;
- б) «священнический период», в котором социальные взгляды мыслителя устанавливаются, хотя его мысль почти полностью занята богословскими вопросами. Отметим, что периоды хронологически наезжают друг на друга, так что не всегда можно четко указать точку конца одного периода и начала другого. Скорее, Булгаков вынашивал ряд заветных идей, борющихся между собой и вытесняющих друг друга, но часто совмещающихся по времени¹.

1. Жизненный путь Сергея Николаевича Булгакова

От легального марксизма, который Булгаков пытался соединить с неокантианством, он перешел к религиозной философии, затем к православному богословию. Это отражается в его сочинениях: «Философия хозяйства» (1912) и «О богочеловечестве» (1933–1945), «Философия имени» (1953).

Сергей Николаевич Булгаков родился 16 июня 1871 года в Ливнах (Орловская губерния). Отец его был потомственным священником, скромным настоятелем кладбищенской церкви. С 1884 года Булгаков

¹ Жаринов В.М. Философия. – М.: Приор – издат, 2005.

учится в Орловской духовной семинарии. Юношеский религиозный кризис совпадает с разочарованием, вызванным казенным духом семинарского образования. Надолго отойдя от религии, Булгаков увлекается гуманитарными и экономическими науками. В 1890 году он поступает на юридический факультет Московского университета.

Интересным является высказывание Булгакова о своем призвании и становлении как легального марксиста: «Меня влекла область философии, литературы, я же попал на чуждый мне юридический факультет в известном смысле для того, чтобы тем спасти отечество от царской тирании, конечно, идейно». В поисках целостного мировоззрения Булгаков становится марксистом (как и многие молодые интеллигенты, вступившие в общественную жизнь на волне разочарования в «экономическом романтизме» народничества). После окончания университета (1894) его оставляют на кафедре политической экономии и статистики для подготовки к профессорскому званию².

С 1895 года начинается его преподавательская деятельность, раскрывшая выдающийся педагогический талант Булгакова. В Московском техническом училище он преподает политэкономии. Выходят в свет его социологические и политэкономические статьи, обратившие на себя внимание научной общественности.

Происходят изменения и в личной жизни. В 1898 году Булгаков женится на Елене Ивановне Токмаковой. Получив стипендию для двухлетней стажировки на Западе, новобрачные отправляются в Германию. Они занимают скромную квартиру на Клопштокштрассе, там в декабре 1898 года в семье Булгаковых появится первый ребенок – дочь. Выезжают на короткое время в Париж, Лондон, Женеву, Цюрих, Венецию, но основной материал для своего научного труда Булгаков собирает в Германии. Здесь он имеет возможность проверять результаты исследования в личном общении с представителями германской социал-демократии. К этому времени Булгаков становится авторитетным теоретиком марксизма, известным не только в России, но и в Германии. Плодом его научных изысканий стала двухтомная работа «Капитализм и земледелие», на основе которой была защищена магистерская диссертация. Ведущей идеей работы было обоснование специфики земледелия, для которого свойственна децентрализация капитала вопреки общей марксистской формуле.

После стажировки за рубежом, знакомства с Бебелем и Каутским с 1901 по 1906 год Булгаков живет в Киеве, где служит профессором политэкономии Киевского политехнического института и приват-

² Булгаков С.Н. / [Электронный ресурс]: <http://ru.wikipedia.org/wiki>

доцентом Киевского университета. Это плодотворный период его творчества: одна за другой выходят яркие статьи, составившие впоследствии двухтомник «Два града». В это же время происходит идейный перелом, приведший Булгакова «от марксизма к идеализму». Сборник статей под таким заглавием, опубликованный в 1903 году, стал символом целой эпохи русской интеллигенции, обозначив переход ее от упований на научный метод марксизма и его революционный потенциал к поискам синтеза научности с наследием мировой философии. В книге были собраны статьи марксистского плана и их автоопровержение. В предисловии к сборнику Булгаков признает: «Я стремился верою и правдою служить марксизму, стараясь, насколько хватало моего умения, отражать нападения на него и укреплять незащищенные места, и этой задаче посвящены были – прямо или косвенно – решительно все мои работы»³.

Итак, Булгаков сформировался как философ-экономист, марксист.

2. Формирование социально-экономической мысли С.Н. Булгакова

В 1912 году выходит книга «Философия хозяйства». В предисловии к ней философ пишет: «Для автора настоящая работа имеет еще и совершенно особое значение, ибо в ней подводится внутренний итог целой полосы жизни, окрашенной экономическим материализмом». Это очень точное замечание. Содержание экономического процесса можно, по мысли автора, выразить «...как стремление превратить мертвую материю, действующую с механической необходимостью, в потенциально или актуально живой организм, т.е. как стремление к очеловечиванию природы». Хозяйственный процесс бесконечен. Булгаков выступает против вульгарных доктрин экономического материализма, разрушающих единство труда и культуры, нравственные ценности экономики. Неустойчивое состояние экономики – это отражение борьбы свободы и необходимости, или организующих и дезорганизующих сил. Понимая хозяйственную жизнь как оборонительно-наступательное отношение человека к природе, мы раздвигаем границы, установленные традиционным пониманием политической экономии С.Н. Булгакова.

Действительно, в этой книге Булгаков и подводит итог своему чисто социально-экономическому творчеству, и одновременно начинает череду богословских работ.

Анализ показывает, что работа Булгакова посвящена критике существующей политической экономии. Многие из этой критики повторяет

³ Зандер Л.А. Бог и мир. Мирозерцание отца Сергия Булгакова / Л.А. Зандер. – Париж, 1948.

уже высказанное в «Двух градах», хотя и в более солидном освещении. Автор как бы говорит: все это не то, все это безнадежно материалистично и слишком научно. Нужен новый взгляд на хозяйство, взгляд метафизический, взгляд от Бога. И Булгаков такой взгляд предлагает. Причем речь идет не о философии хозяйства, а скорее, о богословии хозяйства. Основной вопрос, на который хочет ответить Булгаков, – это вопрос о смысле хозяйства с точки зрения Бога-Творца. «Каково место хозяйства в Божьем замысле о мире?» – вот на что претендует «Философия хозяйства», по крайней мере в смысле постановки вопроса.

«Изюминой», самой интересной концепцией «Философии хозяйства» является София. Это «Мировая Душа», которую Булгаков ставит в качестве «единого субъекта хозяйства». Идея Софии стала впоследствии главной темой булгаковского богословия. Но впервые появилась она именно в «Философии хозяйства». Конечно, о Софии говорили и В. Соловьев, и П. Флоренский, но идея освятить ею хозяйственную деятельность людей принадлежит Булгакову. Отметим, что в этой концепции Бог предстает перед нами в основном в роли Творца. Нравственный аспект хозяйства в работе намеренно не рассматривается, Бог как нравственная истина тут затушеван. Этим Булгаков как бы неявно говорит, что рассматривать экономику как прикладную этику – это пройденный этап. Богатство и бедность, справедливость и равенство, и вообще все, вокруг чего всегда кипела социальная борьба, – все это «человеческое, слишком человеческое». Подлинный богослов должен быть не моралистом, а метафизиком, он призван наблюдать грандиозную гармонию сфер в небесном космосе. Сам Булгаков несомненно считал свой поворот с этических позиций на онтологические большим достижением. Но думается, что в дальнейшем эта смена курса сыграла на его мыслительном пути злую шутку.

Примечательным является тот факт, что Булгаков обещал написать вторую часть «Философии хозяйства», посвященную разбору этических вопросов. И в своей следующей книге «Свет невечерний» он делает примечание, что этой работой выполняет указанное обещание. Но на самом деле это не так – нравственных вопросов Булгаков не касается. Наоборот, он замечает: «Нравственность имеет силу только для человека в его греховой ограниченности и не имеет абсолютного значения», уже явно выражая «смену вех» с этики на онтологию. Его полнотью захватывает богословское творчество⁴.

Булгаков увлеченно пишет «Свет невечерний», где главное место занимает осмысление Софии. Хозяйству же посвящена лишь малень-

⁴ Дунаева Н.Н. Философия / Н.Н. Дунаева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 350 с.

кая главка, в которой упоминается, что хозяйство «не имеет эсхатологической перспективы», что оно «принадлежит плоскости этого мира» и потому является «серой магией».

Булгакова начинают интересовать другие темы: философия имени, проблема взаимоотношения Церкви и государства. Социальная же проблематика отходит на второй план, хотя и не забывается совсем. Так, в 1916 году выходит работа Булгакова «Основные мотивы философии хозяйства в платонизме и раннем христианстве», где он заключает, что «все разговоры о «христианском социализме», как единственно нормальной форме христианства в вопросах хозяйства основаны на недоразумении». Вот такой дрейф мнений о христианском социализме – от «выражения высшей правды» к «недоразумению».

Впрочем, к этой теме Булгаков обращается еще раз в статье «Христианство и социализм». Лето 1917 года – время бурнопламенное, и нет ничего удивительного в том, что именно тогда вновь возникает идея создания партии христианских социалистов. Булгакова прочат в лидеры партии, но он отказывается. И в обоснование своего отказа пишет статью, несколько уточняющую тезисы предыдущих работ. Там есть довольно неожиданное заявление: «Принципиально христианский социализм вполне возможен»⁵. Этот пассаж, если рассматривать его вне контекста, может быть истолкован как возврат к прежним позициям. Но дело в том, что в данной статье уже сам термин «христианский социализм» Булгаков понимает не как воцерковление социализма, а лишь как «положительное соотношение» между христианством и социализмом. В такой постановке вопроса для Булгакова по-прежнему никакого противоречия нет.

«Свет невечерний» выходит в том же бурном 1917-м, но уже в 1918 году Булгаков принимает священство. Затем – «пестрые главы», но уже собственной жизни: маета в Крыму, высылка из России (1923), остановки в Константинополе и Праге. Наконец, в 1925 году Булгаков становится деканом Богословского института в Париже.

Казалось бы, социология и экономика должны полностью отойти за задний план. Однако это не так. Дело в том, что сама идея Софии в интерпретации Булгакова несет в себе огромный социальный потенциал. Булгаков всегда видел хозяйство и хозяйствование как Богочеловеческий процесс, как результат синергии Бога и человека. Уже в «Неотложной задаче» философ в основание своего мировоззрения кладет идею Богочеловечества. И здесь, в идее Софии, та же мысль, но уже облаченная в богословско-метафизические одежды. И цель та же самая

⁵ Зандер Л.А. Бог и мир. Мирозерцание отца Сергия Булгакова / Л.А. Зандер. – Париж, 1948.

– доказать, что христианство не может только говорить о личном спасении, но оно должно заниматься таким социальным феноменом, как хозяйство. Булгаков по-прежнему воюет против асоциального христианства, но делает это уже на богословском уровне, с помощью Софии.

Секрет своей Софии Булгаков окончательно раскрыл в работе «Центральная проблема софиологии», опубликованной в 1936 году. В ней он снова пишет о «мироотрицающем манихействе», присутствие которого в современном христианстве упраздняет Богочеловечество. По глубочайшему убеждению Булгакова, «товарный мир соединен с миром божественным». Но и альтернативное ему «социальное христианство» тоже пребывает в «трагическом бессилии». Вот такой догматической основой Богочеловечества, соединения Бога с миром и должна явиться София.

Но почему же именно эта экстравагантная и спорная идея Софии вдруг была поднята в качестве нового знамени? Видимо, причина в том, что, будучи последователем Платона, Булгаков стремился к онтологизации всех метафизических понятий. По его представлениям, высшие идеи не могут оставаться просто понятиями – это нечестиво, они должны иметь статус живых существ, обладать ипостасностью. «Мир является великой иерархией идейных существ, идейным организмом» – писал он. Вот и в данном случае сотворчество Бога и человека Булгаковым было воплощено в Софию – существо, витающее где-то между миром и Богом. София по Булгакову – ипостась, личность, «принимающая на себя космическое действие Логоса, причастная его воздействию, передает эти божественные силы нашему миру, просветляя его, поднимая из хаоса к космосу».

Если социальный смысл введения Софии просматривается легко, то с чисто догматическими трудностями Булгаков мучился всю жизнь. Еще в «Свете невечернем» относительно Софии делаются два утверждения: «не есть Бог» и «не тварь, ибо не сотворена»⁶.

Впрочем, этот запрет можно было обойти, отождествив Софию с одной из божественных энергий, имеющих несущностный характер. Даже суровый критик булгаковской софиологии В.Н. Лосский характеризовал их как «живые и личные силы», а в своем знаменитом «Спооре о Софии» он замечает: «Остается единственная возможность: отнести Софию к многоименной Божественной природе, видя в Ней одно из бесчисленных Имен Божиих, обозначающих одну из Божественных энергий, общих Трем Ипостасям Святой Троицы».

⁶ Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Философский смысл принципа развития // Основы психологической антропологии. Психология развития человека. – М.: Школьная пресса, 2000.

Надо признать, что создать богословски безупречную теорию Софии Булгакову так и не удается. И думается, что такой результат закономерен: София в интерпретации Булгакова не вписывается в христианскую догматику.

3. Булгаков как представитель легального марксизма, и поиск путей российского экономического развития

Эффект «наезжания» периодов виден особенно отчетливо: марксистский и идеалистический периоды сосуществуют одновременно, причем второй постепенно вытесняет первый.

В своих автобиографических записках Булгаков писал: «Я родился в семье священника, во мне течет левитская кровь шести поколений». Но случилось прискорбное: будучи уже в духовной семинарии, юноша отошел от Христовой веры и поступил в университет. «Зачем? – пишет Булгаков. – «Приносить пользу», служить человечеству, прогрессу, научной мысли». Он становится приверженцем модного в то время марксизма, пишет книгу «О рынках при капиталистическом производстве». Однако марксизм, как выразился Булгаков, «шел мне как корове седло». Вторая крупная книга «Капитализм и земледелие» уже содержит ряд немарксистских выводов и вызывает резко критический отзыв вождя пролетариата. Затем – постепенный, но неуклонный отход от марксизма и утилитарных увлечений интеллигенции в сторону идеальных ценностей. Эту эволюцию иллюстрирует даже название сборника статей Булгакова: «От марксизма к идеализму». В одной из статей этого сборника «Об экономическом идеале» он говорит, что политическая экономия «есть прикладная этика, именно этика экономической жизни». Отсюда уже можно заключить, что экономика не может находиться в чисто светском ведении, ибо ее нравственная сторона есть уже предмет религии. Правда, такой вывод он делает немного позже – в следующем, христианско-социалистическом, периоде.

Собственно к «христианскому социализму» с полным основанием можно отнести только 1905 год (может быть, еще первые месяцы 1906 года). Это период наиболее интенсивной творческой деятельности Булгакова. В 1905 году он ведет литературно-философский журнал «Вопросы жизни», и почти в каждом номере появляется его статья, а то и несколько. Вершина этого периода – программная работа «Неотложная задача», напечатанная в сентябрьском номере журнала. Там Булгаков со всей отчетливостью делает заключение о необходимости сочетать религию с социальным строительством: «Для принципиального индифферентизма к политике и общественности не может быть никаких оправданий. Напротив, он является, во-первых, невыполни-

мым, во-вторых, явно противохристианским, приходя в противоречие с основным и центральным учением о Богочеловечестве»⁷.

Булгаков рисует удручающую картину аполитичности и даже асоциальности современных христиан и называет такое отношение «преступным». Он выступает за «христианскую политику», которая должна поддерживать христианский социализм. Под последним Булгаков понимает социальный строй, основанный на идеях христианской любви, коллективизма и общности имущества. Но почему же все-таки социализм – ведь можно же было выбросить лозунг «христианского капитализма»? Булгаков разъясняет: «Современный капитализм исторически может быть, конечно, оправдываем и могут признаваться его заслуги и преимущества перед предшествующими эпохами, но нельзя все-таки отвергать, что он основан на насилии и неправде, подлежащих устранению». Социализм, причем не только в промышленности, но и в аграрной сфере соответствует христианству и потому должен быть включен в «христианскую политику». Необходимо отметить, что время не подтвердило правоту этой идеи.

Наконец, в статье дается обрисовка одной из наиболее значительных социологических концепций философа – учения о трех социализмах. В результате исследования работ Булгакова может создаться впечатление, что его отношение к социализму прямо-таки непоследовательно. Он и хвалит, и ругает социализм; причем ругает за атеизм и мещанство, сам с ног до головы пропитан ядом того самого капитализма, с которым борется духовно, он есть капитализм «навыворот», а хвалит за его соответствие христианским идеалам. «И если указания социально-экономической науки приводят нас теперь к сознанию, что наилучшим средством для достижения той же цели представляется постепенное, но неуклонное и более или менее решительное преобразование индивидуалистического и частноправного хозяйства в направлении социалистическом, то я решительно не представляю себе, что можно было бы в христианском духе принципиально возразить против социализма». И неудивительно, что на Булгакова ссылаются христианские авторы и социалистической, и капиталистической ориентации, зачастую не проникая в глубокую идею философа. Правда, он не высказывает ее отчетливо, предоставляя читателю самому ее расшифровать.

Суть концепции трех социализмов в том, что социализм сам по себе, как способ производства и распределения, – лишь голая экономическая схема. Реально же он всегда обрастает идеологией, которая мо-

⁷ Кувакин В.А. Религиозная философия в России (начало XX века) / В.А. Кувакин. – М.: Мысль, 1980.

жет быть до противоположности разной. Эта идеология и определяет лицо получающегося социального строя. Булгаков различает:

- 1) «материалистический», или «гедонистический» социализм;
- 2) «атеистический социализм»;
- 3) «христианский социализм».

Суть материалистического социализма – в стремлении безбедно, благополучно прожить на земле, эксплуатируя преимущества обобществления производства. Развитием этой идеологии является атеистический социализм, не просто отрицающий Бога, а создающий новую религию, в которой место Бога занимает человек. Отметим, что яркую картину атеистического социализма в лице марксизма рисует философ в статье «Карл Маркс как религиозный тип», подводящей черту под марксистским периодом. Атеистическому социализму противопоставлен христианский социализм, о котором Булгаков в «Неотложной задаче» пишет: «Христианский социализм видит в политике религиозное дело, выставляет известные требования, как выражение высшей правды, исполнение заветов Христовых». Булгаков специально подчеркивает, что «между христианством (и в частности – христианским социализмом) и современным атеистическим гуманизмом и социализмом существует религиозная бездна», и добавляет, что «нужно бороться не с социализмом, как это делают иные невежественные или недобросовестные представители клира, но с религиозно-философской основой его».

Важным является тот факт, что Булгаков попытался от теорий перейти к делу и создать партию «Союз христианской политики», целью которой явилось бы воплощение в жизнь социально активного христианства. С этим знаменем Булгаков сделал попытку баллотироваться в I Думу. Однако затея не удалась: «Союз» так и не был создан, а сам его основатель, баллотировавшийся от Киева, в Думу не прошел. Впрочем, через год он был избран во II Думу от Орловской губернии в качестве беспартийного «христианского социалиста». Однако тогда, в 1907 году, такая характеристика уже была анахронизмом: от христианского социализма Булгаков стал отходить⁸.

4. Концепция социально-экономического развития России

С.Н. Булгакова и ее актуальность на современном этапе развития

Еще в заметке «Религия и политика», опубликованной в марте 1906 году, Булгаков говорит: «в народе, нам думается, может иметь широкий успех проповедь христианского социализма или, шире, христианской общественности». Еще в работе «Христианство и социальный вопрос»,

⁸Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Политиздат, 1986. – 320 с.

написанной в том же 1906 году Булгаков по-прежнему рассматривает вопрос соотношения христианства и экономического строя. Он делает следующие выводы о выборе пути развития России, при этом необходимо учитывать, что коммунизм вовсе не является экономическим или социальным идеалом – Иерусалимская община не дала образец социального строя, поскольку исповедовала «чисто потребительский коммунизм», не имеющий политэкономического значения.

На капитализм теперь философ смотрит «объективно» – как на факт, с которым христианину необходимо мириться и в его рамках исполнять свои христианские обязанности. Собственность при капитализме – не только результат потребления, но и фактор организации производства, и капиталисты-христиане должны нести ее бремя добросовестно и честно.

Булгаков развил теорию социализма: «три социализма» превратились в «два социализма»:

1) «недоктринальный социализм», понимаемый как чисто экономический строй, причем вовсе не основанный на общей собственности, а рассматриваемый как совокупность мер по «социализации» общества;

2) «религиозный» социализм, т.е. социализм, сращенный с религией.

Однако последний – вовсе не христианский социализм, ибо, по новым воззрениям Булгакова, «недоктринальный» социализм может соединяться не с религией Богочеловечества, а только с религией человекобожества, гуманизма, «рая на земле». В этом случае социализм занимает место хилиазма: «Социализм – это рационалистическое, переведенное с языка космологии и теологии на язык политической экономики переложение иудейского хилиазма». Причем Булгаков приводит ряд иронических параллелей: избранный народ – пролетариат, Сатана – класс капиталистов, мессианские муки – «теория обнищания» народных масс, мессия или даже Бог – закон развития производительных сил.

Ну а где же христианский социализм? Для него места в новой схеме не нашлось. Принципиальное значение имеет его идея о необходимости отделения Церкви от социализма. Булгаков разъясняет: «Надо принципиально отвергнуть этот соблазн и сказать, что непосредственного разрешения практических задач в виде «общения имуществ» христианство не сулит и что какого-либо специфического христианского и церковнообщинного социализма не существует и существовать не должно. Должна быть только христианская проповедь задач социализма и христианское истолкование его действительных целей (христианская этика и философия социализма), но самый социализм как экономический факт, как совокупность внешних объективных институтов юридических и экономических может быть только один и тот же для

всех членов данного общества, и для христиан и для язычников. Поэтому в целях фактического преобразования существующего строя на началах социализма и приближения его к воплощению справедливости и любви в экономических отношениях христиане должны встать в общую запряжку истории»⁹.

Итак, воцерковление социализма невозможно, он обречен всегда оставаться светским движением. А возможно лишь, как выражался Булгаков позднее, в 1917 году, «положительное соотношение» между христианством и «недоктринальным» социализмом. Церковь должна оставаться выше любого конкретного социального строя¹⁰.

Статьи этого «периода переосмысления» собраны в сборнике «Два града», который, между прочим, начинается с характерного утверждения, что «Церковь не град», т.е. не град земной, социально-ориентированный.

Напрашивается вопрос: чем же обусловлен столь резкий идейный поворот? Причину следует искать в духовном перевороте, который претерпел философ в 1906 году. Булгаков – из духовного сословия. Видимо, именно в этот период Булгаков сделал решительный шаг навстречу православию. «Левитская кровь» моя кровь говорила все властнее, и душа жаждала священства, рвалась к алтарю», – вспоминал Булгаков. Он уже мысленно примерял на себя рясу. Но его прежние взгляды были для духовного сословия совершенно неприемлемы: вся официальная Церковь яростно проклинала социализм, считая его абсолютно несовместимым с православием. Итак, с одной стороны, «зов крови» и желание принять священнический сан, а с другой – честность социолога. В результате и получилось мировоззрение, совмещающее обе позиции.

Концепция «положительного соотношения» является небесспорным, но совершенно оригинальным произведением творческой мысли Булгакова. Это уже не синтез социализма и христианства и даже не их «симфония», а скорее, «конкордат», когда социализм остается лишь социальным движением, а Церковь – мистическим телом Христовым. Но эти два разносущностных «института» кивают друг другу и даже протягивают друг другу руки. Позднее Булгаков писал: «При коренной ломке всего мировоззрения («от марксизма к идеализму» и, далее, к православию) у меня не было однако основания в этом смысле отрицать социализм (конечно, не доктринального), как общего религиозно-этического постулата социальной политики».

⁹ Кувакин В.А. Философия Вл. Соловьева / В.А. Кувакин. – М.: Знание, 1988.

¹⁰ Сто русских философов: Библиографический словарь / Сост. и ред. А.Д. Сухов. – М.: Мирта, 1995. – 320 с.

Тезис Булгакова о том, что церковное учение не содержит элементов коммунизма, представляется сомнительным. Он противоречит и Священному Писанию, и святоотеческому преданию, в частности, воззрениям вселенского учителя Церкви св. Иоанна Златоуста. Однако все же «положительное соотношение» между Церковью и социализмом резко отличало булгаковскую позицию от официально-церковной, хотя Булгаков и делал оговорки: во-первых, это не есть внесение социализма в церковное учение, а во-вторых, под социализмом понимается не идеология, а чисто «прикладная» «недоктринальная» концепция справедливого трудового строя. По сути дела, такая позиция фактически все же отрицала обычную «асоциальность» Церкви. Булгаков так и остался приверженцем социально-небезразличного христианства. Более того, Булгаков предпринял грандиозную попытку обоснования этого взгляда, но уже в рамках богословия¹¹.

Книга С.Н. Булгакова «О рынках при капиталистическом производстве», изданная в 1898 году, написанная с позиций «легального» (точнее «критического») марксизма, подвела итог полемики, которую вели между собой народники и «русские ученики» К. Маркса о необходимости внешних рынков для стран, вступивших на путь капиталистического развития со значительным опозданием по сравнению со странами классического капитализма. Молодому философу и ученому, выступившему со своей первой книгой, удалось убедительно доказать, что судьбы капитализма в России от этого внешнего фактора не зависят. Вместе с тем полемика, развернувшаяся вокруг книги, обозначила линии расхождения между критическими и ортодоксальными марксистами России, которые в будущем будут углубляться, а в начале XX века приведут к окончательному разрыву между ними. В этом же томе помещены еще две книги С.Н. Булгакова – «Краткий очерк политической экономии» и «О земледелии», которые можно рассматривать как первоначальный набросок будущей «Философии хозяйства».

Решение земельного вопроса во второй половине XIX – начале XX века было для нашего государства важнейшей социально-экономической и политической задачей. Аграрный вопрос, по мнению С.Н. Булгакова, должен решаться, с христианской точки зрения, полной передачей земли в пользование тех, кто ее возделывает. Первой крупной экономической работой С.Н. Булгакова, в которой затронуты проблемы сельского хозяйства, было двухтомное издание «Капитализм и земледелие». В качестве основного и универсального закона, которому подчиняется все сельскохозяйственное производство, он выдвигал закон «убывающего

¹¹ Кувакин В.А. Философия Вл. Соловьева. – М.: Знание, 1988.

плодородия почв». В качестве условий эффективного функционирования крестьянского хозяйства он выделял: «правовую обеспеченность крестьянства, гарантию прав личности и собственности». С.Н. Булгаков был сторонником последовательных и осторожных действий в решении судьбы русской общины. Наличие государственной, частной и частно-коллективной собственности на землю в современной России требует особого подхода государства к регулированию этого процесса. При этом должны быть решены вопросы оптимального соотношения различных форм собственности на землю, проблемы развития фермерских хозяйств.

В последние десятилетия наблюдается значительный интерес к вопросам государственного присутствия в экономике, роли институциональных основ в формировании социально-экономической модели общества. Институты первоначально возникают на базе человеческих инстинктов и простейших потребностей. Проблема институтов и их роли в формировании эффективной социально-экономической модели общества неотделима от вопроса об их происхождении, возможности сознательного воздействия на этот процесс. Позицию С.Н. Булгакова по этим вопросам можно проследить по его рассуждениям об экономической политике и о роли экономической науки в ее определении. В области практической политики взгляды С.Н. Булгакова представляли попытку реализации политического требования свободы личности, нравственного самоусовершенствования. С.Н. Булгаков положительно оценивал возможности государства в экономической и социальной сфере. Специфика его позиции в вопросе о роли и значении государства для экономики страны состояла не только в признании необходимости вмешательства, но и в понимании смысла этого вмешательства. Государственное регулирование необходимо во всех странах без исключения, т.к. оно дополняет и корректирует рыночный механизм.

Хозяйство, по мнению С.Н. Булгакова, есть явление духовной жизни в такой же мере, как и все другие стороны человеческой деятельности и труда. В качестве одного из факторов экономического развития он выдвигает личность, которая «развивается под определяющим влиянием своих этических и религиозных убеждений». Поэтому возрождение духовных, нравственных основ существования человека, его опора на духовно-религиозные ценности может остановить «разложение» человеческого естества». Неслучайно в ежегодном Послании Президента Федеральному собранию Российской Федерации указывается на необходимость возрождения духовности, нравственности в нашем обществе. Реальный путь достижения этого – мобилизация всех институтов: семьи, школы, средств массовой информации, учреждений культуры. В качестве инструмента достижения этой цели предложено использовать средства массовой информации, особенно теле-

видение. Помимо этого необходимо включить в школьную учебную программу по истории материалы по истории искусства, в том числе религиозного. Существенную помощь в этом должны оказать экскурсии в музеи, историко-архитектурные заповедники, встречи с православными служителями.

С.Н. Булгаков своеобразно понимал роль богатства в жизни людей и общества в целом, предлагая оригинальный подход к разрешению противоречия между экономической эффективностью и справедливостью. Народное богатство С.Н. Булгаков понимал как совокупность полезных и нужных для человека предметов «из числа тех, которые он должен производить своим трудом». Актуально решение С.Н. Булгаковым достаточно сложной проблемы противоречия между социальной справедливостью и экономической эффективностью. Это можно сделать путем справедливого распределения и перераспределения общественного богатства. При этом увеличение массы материальных благ происходит при неувеличении неравенства в их распределении. Достаточно непростой остается ситуация в вопросе распределения денежных доходов населения в России. Для частичного решения этой проблемы предложено вернуться к прогрессивному налогообложению предпринимательских доходов. Данные доходы представляют собой часть прибыли на капитал и должны облагаться по ставкам налога на прибыль в 24%. Собрать нормальный, справедливый налог на доходы богатых предложено местным органам власти.

Заключение

Итак, обзор научного пути Булгакова позволяет сделать вывод, что он так и остался верен «социальному христианству». Но если в свой «социологический» период он его непосредственно исповедовал, стойко отвергая соблазн корпоративного отрицания этой идеи, то в «богословский» период он попытался догматически обосновать ее. Но в своей попытке богословского обоснования христианской социальности, Булгаков потерпел неудачу. Причина, как представляется, в том, что ее обоснование Булгаков искал не там: оно не в онтологии, а в этике.

Другим выводом является тезис о положительном отношении к социализму, который Булгаков пронес через всю жизнь. Много раз он имел повод осудить его, но никогда этого не делал. Так, в 1920 году в Крыму, будучи членом Высшего церковного управления на юге России, он был поставлен перед требованием церковного осуждения социализма. В ответ он составил «проект вероучительного определения о природе социализма», в котором утверждал, что «насколько он соединяется с богоборством, суждение и осуждение должно относиться только к последнему. Однако связь эта – фактическая, историческая, но не внутренняя. Считать же эту связь неразрывную является опасной

ошибкой и близорукостью, потому что это означало бы отдавать дело христианской правды в руки ее врагов. Поэтому социализм и превращение его в «жупел» не только не имеет для себя никаких оснований, но и явилось бы подлинным религиозным соблазном». И в своей итоговой работе «Православие» Булгаков относительно социализма утверждал, что «для православия нет никаких причин ему противодействовать, напротив, он является исполнением заповеди любви в социальной жизни». Именно социализм являлся для него конкретной формой выражения «социальной доктрины» Церкви.

Библиографический список

1. Булгаков С.Н. / [Электронный ресурс]: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Дунаева Н.Н. *Философия* / Н.Н. Дунаева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 350 с.
3. Жаринов В.М. *Философия* / В.М. Жаринов. – М.: Приор – издат, 2005. – 154 с.
4. Зандер Л.А. *Бог и мир. Миросозерцание отца Сергия Булгакова* / Л.А. Зандер. – Париж, 1948.
5. Кувакин В.А. *Религиозная философия в России (начало XX века)* / В.А. Кувакин. – М.: Мысль, 1980.
6. Кувакин В.А. *Философия Вл. Соловьева* / В.А. Кувакин. – М.: Знание, 1988.
7. Слободчиков В.И. *Философский смысл принципа развития. Основы психологической антропологии. Психология развития человека.* – М.: Школьная пресса, 2000. – 298 с.
8. *Сто русских философов: Библиографический словарь* / Сост. и ред. А.Д. Сухов. – М.: Мирта, 1995. – 320 с.
9. *Философия нового времени.* / Под ред. Парамонова М.И. – М.: ВЛАДОС, 2005. – 135 с.
10. *Философский словарь* / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Политиздат, 1986. – 320 с.

Контактная информация

Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Телефон: 8-384-2-58-30-73

Contact Information

Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev
Phone: 8-384-2-58-30-73

**ОФИЦИАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
XV ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА
НАУЧНЫХ РАБОТ АСПИРАНТОВ,
НАУЧНЫХ СОТРУДНИКОВ,
СОИСКАТЕЛЕЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ
ИНСТИТУТОВ И ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ
ЗАВЕДЕНИЙ РОССИИ**

*«Экономический рост России»
2012 г.*

1-е место

Евгений Кочетков,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Тема работы – «Финансово-экономическая устойчивость организации: диагностика угрозы утраты на ранних стадиях как один из факторов экономического роста России (стоимостной аспект)»

2-е место

Евгений Тищенко,

Национальный исследовательский Иркутский государственный технический университет,
г. Иркутск

Тема работы – «Знаниевые кластеры и технологические платформы: сетевые драйверы регионального экономического роста»

Павел Макаров,

Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых,
г. Владимир

Тема работы – «Применение концепции интеллектуального капитала в управлении стратегическим развитием региона»

3-е место**Александр Пьянов,**

Ставропольский государственный аграрный университет,

г. Ставрополь

Тема работы – «Совершенствование форм производственного предпринимательства в аграрной сфере региональной экономики»

Анна Сапожникова,

Ростовский государственный строительный университет,

г. Ростов-на-Дону

Тема работы – «Факторы пространственного размещения российского крупного бизнеса»

Ольга Григорьева,

Ижевский государственный технический университет,

г. Ижевск

Тема работы – «Инфраструктурные факторы устойчивого развития экономики России»

Поощрительная премия за оригинальность авторского подхода**Екатерина Никитенко,**

Ставропольский государственный аграрный университет,

г. Ставрополь

Тема работы – «Обоснование прогнозных сценариев в производстве зерна Ставропольского края»

Ольга Ватутина,

Юго-Западный государственный университет,

г. Курск

Тема работы – «Обеспечение экономического роста страны на основе повышения инвестиционной привлекательности отраслей промышленности»

Александр Остапенко,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

г. Москва

Тема работы – «Государственная финансовая поддержка развития сельского хозяйства в Российской Федерации»

Евгений Петрович,

Институт экономики и антикризисного управления,

г. Москва

Тема работы – «Развитие механизма диагностики финансовой несостоятельности предприятия как основа для стабильного роста экономики»

Константин Грасмик,

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,

г. Омск

Тема работы – «Инвестиционные межбюджетные трансферты как фактор модернизации экономики»

Зарина Рыбалкина,

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства,

г. Пенза

Тема работы – «Повышение управляемости предприятий строительной отрасли как условие дальнейшего экономического роста страны»

Мария Бухарова,

Государственный университет управления,

г. Москва

Тема работы – «Расширенная диффузия технологических инноваций как инструмент ускоренного экономического роста России»

Мария Мошкевич,

Юго-Западный государственный университет,

г. Курск

Тема работы – «Управление инвестиционным потенциалом города»

Александра Дамбовская,

Бийский технологический институт (филиал) Алтайского государственного технического университета им Н.И. Ползунова,

г. Бийск

Тема работы – «Социальная политика организации – залог успешного развития предприятия как ключевого звена экономики»

Михаил Семенов,

Ростовский государственный строительный университет,

г. Ростов-на-Дону

Тема работы – «Несовершенство механизма финансирования недвижимости в рамках поведенческого подхода»

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ:
ДИАГНОСТИКА УГРОЗЫ УТРАТЫ НА
РАННИХ СТАДИЯХ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ
(СТОИМОСТНОЙ АСПЕКТ)**

**FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY
OF THE COMPANY: IDENTIFYING
THE THREAT OF LOSS AT EARLY STAGES
AS ONE OF THE FACTORS OF ECONOMIC
GROWTH OF RUSSIA
(THE VALUE ASPECT)**

Е.П. КОЧЕТКОВ,

*аспирант Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва*

Е.Р. КОСЧЕТКОВ,

*post-graduate student of the Financial University
under the Government of the Russian Federation, Moscow*

Аннотация

В работе представлена теоретическая концепция финансово-экономической устойчивости организации на основе категории ее сопротивляемости факторам кризиса и принципам сохранения бизнеса, устанавливающая определенное соотношение между устойчивостью, фундаментальной стоимостью бизнеса и банкротством организации. Это позволяет повысить качество управления устойчивостью и эффективность функционирования института банкротства – в итоге улучшается экономический рост. Проведенное исследование зависимости динамики уровня устойчивости от показателей внутреннего и внешнего аспектов сопротивляемости позволило определить систему признаков утраты устойчивости на ранних стадиях. Разрушение фундаментальной стоимости рассматривается как стратегический признак утраты устойчивости.

Abstract

Theoretical concept of economic and financial stability of the organization based on the category of resistance factors of the crisis and the principle of preserving business is presented in this paper. This concept establishes a definite relationship between sustainability, the fundamental value of the business and the bankruptcy of the organization. This allows us to improve the quality of management stability of a company and performance of the institution of bankruptcy – as a result improving economic growth. The research of the dynamic of stability and indicators of internal and external aspects of the resistance is allowed to determine the signs of loss of stability at the early stages. The destruction of the fundamental value is regarded as a sign of loss of strategic stability.

Ключевые слова

1. Финансово-экономическая устойчивость и неустойчивость
2. Угроза банкротства и разрушения бизнеса
3. Фундаментальная стоимость
4. Институт превентивного антикризисного управления
5. Системный подход, признаки утраты устойчивости
6. Разрушение стоимости

Keywords

1. Financial and economic stability and instability
2. The threat of bankruptcy and the destruction of business
3. Fundamental value
4. The institution of preventive crisis management
5. System approach, the signs of loss of stability
6. The destruction of value

Сложившееся в настоящее время неудовлетворительное финансовое состояние организаций реального сектора резко обострило проблему повышения качества управления финансово-экономической устойчивостью бизнеса. В результате снижается качество экономического роста, так как сохранение производственного потенциала организаций, хозяйственных связей между ними не представляется возможным. Одним из направлений повышения качества управления устойчивостью организаций является разработка критериев утраты устойчивости как составной части института превентивного антикризисного управления. **Цель** данной работы – разработать систему критериев утраты устойчивости на ранних стадиях как меры по сохранению бизнеса в рамках института банкротства с целью повышения его эф-

фективности и качества экономического роста. Для этого поставлены **следующие задачи**: разработать теоретическую концепцию устойчивости на основе сопротивляемости организации факторам кризиса с учетом принципа сохранения бизнеса; проанализировать текущую ситуацию в части обеспечения устойчивости организаций реального сектора; разработать методику расчета интегрального показателя уровня устойчивости; исследовать взаимосвязь динамики уровня устойчивости и показателей сопротивляемости для определения критериев утра- ты устойчивости.

Объект исследования: организации, которые попали в процедуры банкротства.

Предмет исследования: финансово-экономическая устойчивость организаций.

Концепция финансово-экономической устойчивости организа- ции как фактора экономического роста

Устойчивость организации – условие обеспечения жизнеспособности бизнеса, благодаря чему создаются предпосылки для выполнения основных целей организации. Устойчивость организации минимизирует риск банкротства, что позволяет сохранять сложившиеся экономические связи между организациями и не прерывать производственный цикл. С другой стороны, эволюция научных подходов к анализу устойчивости организации привела к ее пониманию как результата роста эффективности ведения бизнеса [7, с. 204–210]. Следовательно, наличие устойчивости обеспечивает также эффективное использование ресурсов как предпосылка интенсивного экономического роста. Перечисленные факты оказывают влияние на рост ВВП, поэтому **устойчи- вость организации – одно из базовых условий роста экономики страны.**

Проблема в том, что сущность устойчивости не определена до конца, отсутствует теоретическое обоснование ее взаимосвязи с банкротством организации и стоимостью. Это осложняется тем, что еще не сформировалось понимание устойчивости как ключевого параметра бизнеса, в качестве которого в настоящее время рассматривается его стоимость. Генезис стратегической целевой функции организации прошел несколько этапов, последовательно продвигаясь от максимизации прибыли до максимизации стоимости бизнеса как целевой функции [24, с. 96–99], в результате чего сформировалось целое направление менеджмента – управление, основанное на стоимости (Value Based-менеджмент).

Подробное исследование сущности устойчивости организации как социально-экономической системы, функционирующей во внешней

среде, с точки зрения системного подхода определило, что для организации определяющей является финансово-экономическая устойчивость [20] (далее – ФЭУ). В соответствии с общесистемным определением устойчивости системы [5, с. 86–98] можно определить ФЭУ как **свойство организации оказывать сопротивление негативному воздействию финансово-экономических факторов кризиса в ходе функционирования и развития за счет сохранения удовлетворительного финансово-экономического состояния** (далее – ФЭС), **благодаря которому обеспечиваются ее структурная целостность и возможность продолжения основной деятельности** [20].

Устойчивость обеспечивает целостность бизнеса в изменяющейся внешней среде. Утрата устойчивости (наступление неустойчивости) приводит к разрушению бизнеса организации, которое, в частности, означает прекращение производственной деятельности в силу возникновения диспропорций между активами и капиталом, приводящих к разрыву системных связей между подсистемами бизнеса (утрата покупателей, поставщиков, работников – затрагиваются интересы стейкхолдеров). Бизнес может разрушиться насильно при продаже имущества по частям в конкурсном производстве.

Спротивляемость имеет порог, преодоление которого приводит к наступлению **финансово-экономической неустойчивости** (далее – ФЭНУ), **сущность которой определяется как утрата свойства организации оказывать сопротивление негативному воздействию факторов в ходе ее функционирования и развития**. Порог сопротивляемости имеет внутренний и внешний аспекты [19, с. 508–537].

Внутренняя сопротивляемость определяется величиной накопленной нераспределенной прибыли, внешняя сопротивляемость – свободными финансовыми ресурсами, которые могут быть направлены на компенсацию негативного воздействия факторов кризиса (избыточные активы, возможные к реализации без ущерба для хозяйственной деятельности; свободный денежный поток, направляемый на дальнейшее развитие бизнеса, – характеризует ликвидность бизнеса; внешняя финансовая помощь). **С системной точки зрения платежеспособность организации – это одно из проявлений внешней сопротивляемости**.

Следствием из определения ФЭУ являются возможность сохранения бизнеса от разрушения и рост его фундаментальной стоимости. Если ФЭС становится неудовлетворительным (например, возникает неплатежеспособность), то кредиторы активизируют действия по истребованию долгов – возникает риск банкротства, который повышает риск угрозы разрушения бизнеса [16, с. 81].

Взаимосвязь ФЭУ и стоимости бизнеса обусловлена эффективным использованием имеющихся ресурсов, следствием чего является образование порога сопротивляемости. Через составные части порога сопротивляемости организации (прибыль и свободный денежный поток) проявляется взаимосвязь между стоимостью бизнеса и его ФЭУ, поэтому стоимость рассматривается как оценка уровня порога сопротивляемости. В настоящее время стоимостной подход к управлению организацией стал преобладающим, что в конце концов привело к переходу парадигмы финансово-экономического анализа организации от бухгалтерской модели к стоимостной [12, с. 36–77; 33, с. 13–59].

Интерес стейкхолдеров в большей степени к стоимости обусловлен ее свойством конвертироваться в живые деньги для них. Недостатками стоимости являются ее неспособность накапливаться в отличие от прибыли (запас сопротивляемости), она не отражает критериев оптимального развития. По этим причинам ФЭУ бизнеса не может быть заменена фундаментальной стоимостью. На теоретическом уровне обеспечение устойчивости в системе приоритетов свойств организации является первоочередным. **Обеспечение устойчивости – цель новой парадигмы управления бизнеса, которая придет на смену текущей парадигмы Value Based-менеджмента.**

Между ФЭУ бизнеса, его фундаментальной стоимостью, банкротством организации и сохранением бизнеса устанавливается следующее соотношение (рис.1). Разрушение стоимости бизнеса – следствие утраты его ФЭУ, в свою очередь, разрушение стоимости приводит к банкротству организации, а разрушение бизнеса (как главная угроза ФЭУ) – результат банкротства организации. Банкротство организации – не причина утраты устойчивости, это следствие утраты устойчивости.

Р. Брейли и С. Майерс рассматривают банкротство организации как результат разрушения стоимости бизнеса в целом и его активов в частности [9, с. 466]. На теоретическом уровне взаимосвязь между стоимостью бизнеса и банкротством организации объясняется в рамках теории структуры капитала (неоинституционализм) – теории стационарного соотношения [26, с. 45–61]. Связующим звеном при этом выступают издержки банкротства, порождаемые конфликтами с кредиторами. Издержки банкротства приводят к сокращению стоимости бизнеса, так как они снижают налоговые льготы долговой нагрузки. Средний процент совокупных издержек банкротства по отношению к стоимости организации может колебаться от 17,4% до 23,7% для организаций промышленного сектора [1]. Причиной издержек банкротства является ухудшение ФЭС бизнеса.

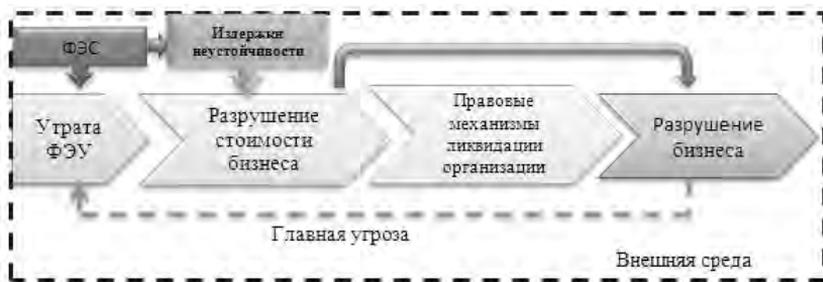


Рис. 1. Развитие последствий утраты финансово-экономической устойчивости организации

Для своевременного реагирования на возникновение угроз разрушения устойчивости в результате наступления ФЭНУ автором разработан механизм управления процессами преодоления ФЭНУ организации, сущность которого определяется как **совокупность методов, правовых, организационно-экономических мер и инструментов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений, направленных на восстановление порога сопротивляемости организации негативным факторам для обеспечения ее устойчивого развития с последующим сохранением бизнеса**. Неотъемлемым элементом такого механизма является превентивный мониторинг ранних признаков наступления ФЭНУ организации.

Таким образом, разработанная теоретическая концепция ФЭУ доказывает, что **устойчивость – одно из главных свойств организации, обеспечивающее сохранение ее бизнеса**. Предвестником утраты ФЭУ организации выступает разрушение фундаментальной стоимости, которая воплощает в себе характеристики сопротивляемости негативным факторам кризиса. Для предотвращения угрозы разрушения бизнеса необходимо проводить мониторинг ранних признаков наступления ФЭНУ.

Финансово-экономическая устойчивость организаций: текущее состояние и проблемы

Анализ основных показателей ФЭС крупных и средних предприятий России (табл. 1) показал, что **неудовлетворительные значения показателей и их негативная динамика сложились задолго до мирового финансово-экономического кризиса**. Это свидетельствует о том, что **вопросу обеспечения устойчивости организации в системе менеджмента практически не уделяется внимание, в силу чего этот вопрос является актуальным не только в период кризисного**

состояния экономики. О масштабности проблемы говорят высокая зависимость бизнеса от заемного капитала (коэффициент автономии меньше 50%¹), дефицит собственных оборотных средств, низкая рентабельность активов.

В то же время анализ динамики капитализации (индекса ММВБ) организаций российского фондового рынка [28] и результаты обследования 70 крупнейших компаний реального сектора экономики в течение 2005–2008 годов в части создания ими экономической добавленной стоимости (наблюдается отрицательный спред – разность между рентабельностью инвестированного капитала и стоимостью капитала) [13] свидетельствуют о том, что сокращение стоимости не приводит к утрате жизнеспособности бизнеса. **Следовательно, подтверждается тезис о преимуществе устойчивости по сравнению со стоимостью для сохранения бизнеса.**

Результаты анализа статистики дел о банкротстве в разрезе соотношения реабилитационных и ликвидационных процедур отражают ликвидационную направленность практики института банкротства (более 90% всех процедур занимает конкурсное производство – см. табл. 1). Значение коэффициента взыскания задолженности в России не превышает 42 копеек на рубль долга за период с 2006–2011 годов, что составляет менее половины значений такого коэффициента в странах, в которых развиты институт предупреждения банкротства и механизмы финансового оздоровления в ходе процедур банкротства (Канада, США [34, с. 7–135]).

Такая негативная статистическая картина выявляет следующие проблемы. Во-первых, существует необходимость повышения качества управления ФЭУ бизнеса. Во-вторых, реабилитационный потенциал института банкротства в России используется неэффективно или практически исчерпан. Причина неэффективности института банкротства заключается в несвоевременной подаче заявления о признании должника банкротом, когда уже исчерпаны все ресурсы. **Следовательно, регулирование процесса утраты ФЭУ необходимо начинать раньше, чем дойдет очередь до возбуждения дела о банкротстве.**

Повысить шансы на восстановление ФЭУ можно, если организация обнаружит на ранних стадиях негативные явления, которые ведут к банкротству. В качестве таковых можно рассматривать ранние признаки наступления ФЭУ. Российский Закон о банкротстве [37] представляет возможность защиты бизнеса должника при его временных

¹ В практике российского антикризисного управления считается нормальным значение коэффициента автономии больше 50% [4, с. 216–235].

Таблица 1

Динамика доли процедур, применяемых в деле о банкротстве, и показателей финансового состояния организации в целом по России

Процедура банкротства/ показатель	2006	2007	2008	2009	2010	1-е п/г 2011
Финансовое оздоровление	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%	0,5%	0,9%
в т. ч. восстановлена платежеспособность	20,5%	9,1%	12,5%	3,8%	6,6%	5,3%
Внешнее управление	1,2%	3,7%	3,9%	3,7%	5,3%	10,4%
в т. ч. восстановлена платежеспособность	3,3%	5,5%	6,9%	1,8%	1,5%	0,8%
Конкурсное производство	98,5%	95,3%	94,6%	95,1%	92,6%	86,6%
Мировое соглашение	0,1%	0,6%	0,9%	0,8%	1,5%	1,9%
Общая доля организаций, у которых восстановлена платежеспособность	0,1%	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%
Реабилитационные процедуры	1092	911	753	784	1254	1065
Конкурсное производство	76 447	19 238	13 916	15 473	16 009	6955
Общее количество восстановления платежеспособности	39	44	46	13	20	11
Коэффициент взыскания задолженности (копеек на рубль долга) [27]						
Канада	90,1	89,3	88,8	88,7	88,7	91,2
США	80,2	77	75,9	76,7	76,7	81,5
Россия	41,1	42	42,2	41,6	41,6	39,3
Некоторые показатели финансового состояния крупных и средних организаций в России [30]						
Коэффициент автономии, %	48,92	47,52	44,72	44,24	45,26	45,42
Коэффициент обеспеченности СОС, %	-11,49	-13,74	-15,59	-20,31	-16,41	-15,54
Коэффициент покрытия, %	193,82	181,89	176,22	182,04	186,84	182,57
Рентабельность активов, %	н/д	10,46	6,01	5,73	6,82	4,23
Доля убыточных предприятий, %	29,74	23,38	25,19	30,1	27,84	34,67

трудностях в соответствии со статьей 8, согласно которой должнику дано право подачи заявления о банкротстве в случае предвидения банкротства. Но данная норма не может полноценно работать, так как отсутствуют формализованные критерии, по результатам анализа которых делается вывод о предвидении банкротства.

Учитывая, что согласно проведенным теоретическим исследованиям причиной банкротства организации является утрата ее устойчивости, **одним из направлений повышения качества управления устойчивостью организаций и эффективности института банкротства в России является разработка критериев диагностики возникновения угроз ФЭУ на ранних стадиях.**

Определение признаков утраты финансово-экономической устойчивости организации в разрезе сопротивляемости

Определение признаков утраты ФЭУ организации должно быть основано на ее сущности. Согласно разработанной концепции ФЭУ снижение уровня ФЭУ следует рассматривать как предвестник возможной угрозы разрушения бизнеса. В связи с этим возникает задача – найти такое падение уровня ФЭУ, когда возникает угроза разрушения бизнеса.

На настоящий момент в экономической науке вопросам определения признаков утраты устойчивости не уделяется достаточно внимания. В большинстве случаев исследование признаков сводится к выявлению индикаторов угрозы возникновения кризисов [8, с. 164–169] либо определению стадий развития кризиса на уровне всего предприятия [2] или касательно его финансово-экономической подсистемы [16, с. 46–49; 5, с. 98–120]. В рамках данного направления исследования отсутствуют системность, логическая обоснованность и единый методологический подход.

Для выявления признаков утраты ФЭУ необходимо оценить ее уровень (далее – УФЭУ). В настоящее время методология объективной оценки интегрального показателя УФЭУ отсутствует. Измерить уровень ФЭУ через порог сопротивляемости не представляется возможным в силу несопоставимости составляющих частей сопротивляемости. В основу методики расчета УФЭУ положена методика динамического норматива И.М. Сыроежина [35], А.С. Тонких [36] и математического аппарата матриц, на основе которой рассчитывается интегральный показатель [21].

В рамках исследования признаков утраты ФЭУ необходимо определить критерий, в соответствии с которым возникает угроза разрушения бизнеса. В качестве такого критерия можно рассматривать открытие производства по делу о банкротстве.

Для выявления признаков утраты ФЭУ проведено исследование выборки организаций реального сектора экономики (общее количество наблюдений – 71), в отношении которых возбуждено дело о банкротстве по объективным экономическим причинам. Для достижения цели исследования проанализирован характер поведения УФЭУ и какого-либо показателя за период до возбуждения дела о банкротстве. Краткие сведения об объектах исследования представлены в таблице 2.

Таблица 2

Сведения об объектах исследования

№ п/тия	Дата введения наблюдения	Дата введения внешнего управления	Дата открытия конкурсного производства	Утрата собственного капитала
1	1-й кв. 2010-го (08.02.2010)	нет	4-й кв. 2010-го (23.12.2010)	1-й кв. 2007-го – 3-й кв. 2007-го, с 4-го кв. 2008-го
2	2-й кв. 2008-го (01.05.08)	3-й кв. 2009-го (16.07.2009)	3-й кв. 2010-го	3-й кв. 2008-го – 4-й кв. 2008-го
3	3-й кв. 2009-го (22.07.2009)	2-й кв. 2010-го (06.05.2010)	нет	нет
4	3-й кв. 2009-го (13.07.2009)	1-й кв. 2010-го (04.03.2010)	3-й кв. 2010-го (14.07.2010)	нет
5	2-й кв. 2009-го (30.06.2009)	1-й кв. 2010-го (28.01.2010)	2-й кв. 2010-го (25.06.2010)	2-й кв. 2009-го

Выявление признаков утраты ФЭУ основывалось на применении методологии статических исследований. Качественное и количественное описание связи между изменением уровня ФЭУ и значением того или иного показателя определялось на основе коэффициента корреляции, статистическая значимость которого проверялась на основе гипотез, стабильность значений показателей – через Т-статистику², значимость параметров множественной регрессии – на основе статистики Фишера.

Определение признаков утраты устойчивости должно быть рассмотрено на более глубоком уровне и в другой плоскости по сравнению с тем, что предлагают существующие методики анализа финансо-

² При уровне значимости $\alpha = 0,05$, т.е. при 95% доверительной вероятности. Условное обозначение: 1 – статистически значим, 0 – статистически не значим.

вого состояния (идентификация на основе динамики значений коэффициентов ФЭС). **Признаки утраты ФЭУ необходимо исследовать в разрезе составляющих сопротивляемости.**

С целью определения признаков утраты проведено статическое исследование зависимости УФЭУ бизнеса и следующих показателей: 1) для внутреннего аспекта сопротивляемости – показатель доли остаточной величины собственных средств в общей величине накопленного и инвестированного собственного капитала (формула 3), а также показатели рентабельности и прибыльности; 2) для внешнего аспекта сопротивляемости – показатель свободного денежного потока (основной показатель, отражающий уровень внешней сопротивляемости), показатель дефицита денежных средств, традиционные показатели платежеспособности.

$$УВС = \frac{(НСК + ИСК) - НУ}{НСК + ИСК} \quad (3),$$

где УВС – уровень внутренней сопротивляемости, НСК – накопленный собственный капитал, ИСК – инвестированный собственный капитал, НУ – накопленные убытки.

В результате исследования выявлена совокупность признаков утраты ФЭУ, которые можно объединить в три группы: 1) признаки, связанные с внутренней сопротивляемостью; 2) признаки, связанные с внешней сопротивляемостью; 3) интегральный признак, одновременно учитывающий все аспекты сопротивляемости или характеризующий стратегию развития бизнеса. Предложенные признаки являются взаимосвязанными и образуют систему. Для определения процессов начала утраты ФЭУ достаточно наличие хотя бы двух и более признаков.

Рассмотрим первую группу признаков. Коэффициент корреляции УФЭУ и УВС характеризует сильный и умеренный уровни связи, статическая значимость которого подтверждается Т-статистикой. Для остальных показателей, отражающих прибыльность и рентабельность бизнеса с разных сторон, наблюдается отсутствие связи или ее слабый уровень.

Таким образом, **первый признак утраты ФЭУ – рост накопленного убытка, сопровождаемый уменьшением собственных средств и превышаемый величину накопленной нераспределенной прибыли.** Рост накопленного убытка должен быть стабильным, а не периодическим. Колебания убытков в пределах накопленной нераспределенной прибыли не свидетельствуют о снижении внутренней сопротивляемости, так как рентабельность и прибыльность могут периодически изменяться в ходе функционирования организации.

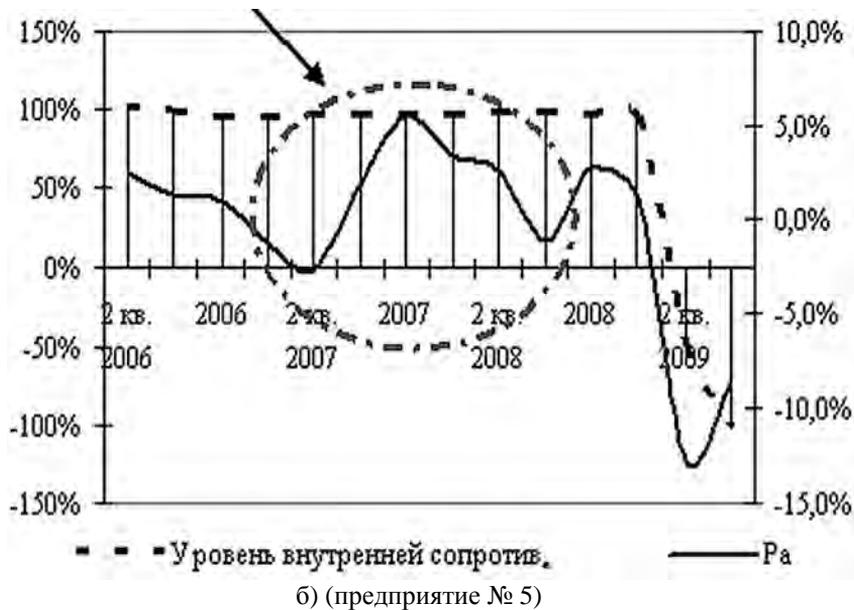
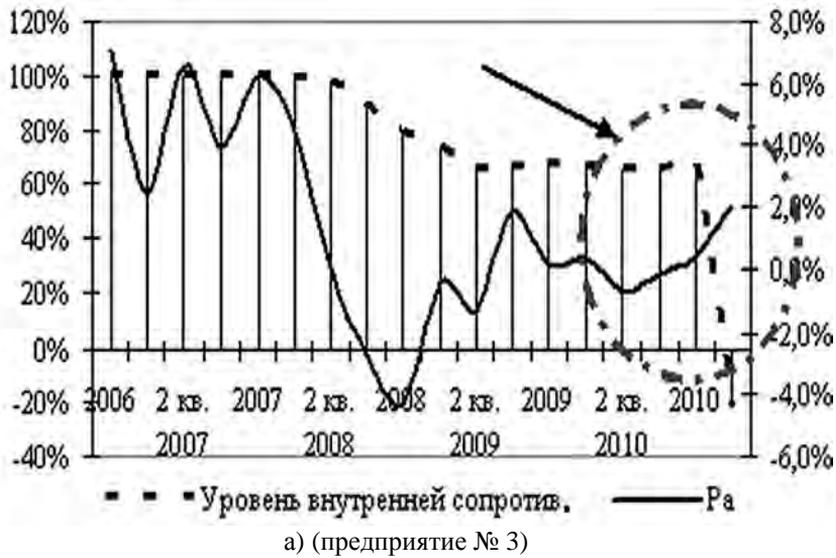


Рис. 2. Динамика поведения внутренней сопротивляемости и рентабельности активов

Проведенное исследование не подтверждает существующие точки зрения [6; 14, с. 287–294] о том, что утрата устойчивости предприятия начинается с быстрого снижения рентабельности активов, вызванного нарастанием расхождения между стратегией организации и реальной действительностью. По мнению автора, рентабельность активов не может выступать в качестве критерия утраты устойчивости, потому что, во-первых, она не отражает чистый финансовый результат, в результате чего нераспределенная прибыль может сокращаться, а рентабельность активов, наоборот, увеличиваться (рис. 2а), во-вторых, колебание рентабельности активов, в т.ч. ее падение – нормальный процесс, свидетельствующий о бурном развитии бизнеса (рис. 2б). Статистическая значимость связи между УФЭУ и рентабельностью активов не выявлена.

С внутренней сопротивляемостью организации тесно связана эффективность использования заемного капитала, оцениваемая через эффект финансового рычага. Отрицательный эффект финансового рычага негативно воздействует на внутреннюю сопротивляемость: он «проедает» накопленную прибыль, поэтому **длительное наличие отрицательного эффекта рассматривается как признак возможной утраты ФЭУ**. Результаты оценки корреляции УФЭУ и эффекта финансового рычага показали наличие прямой связи между ними.

Теперь рассмотрим выявление признаков угрозы утраты ФЭУ с точки зрения внешней сопротивляемости. Для чего исследована взаимосвязь между УФЭУ и группой показателей: дефицитом денежных средств [38, с. 307–336], свободным денежным потоком, характеризующим платежеспособность, каждый из которых отражает сущность внешнего аспекта сопротивляемости.

Корреляционный анализ показал (табл. 3), что между УФЭУ и ликвидностью бизнеса наблюдается сильная прямая связь, которая является статически значимой, тогда как между другими показателями внешней сопротивляемости и УФЭУ корреляционная связь является слабой либо отсутствует. **Следовательно, внешняя сопротивляемость бизнеса в большей степени определяется динамикой и значением свободного денежного потока**. Поведение остальных показателей, характеризующих внешнюю сопротивляемость, необходимо рассматривать в качестве дополнения при выявлении ранних признаков утраты ФЭУ.

Вопреки общепринятому мнению [35; 11, с. 16–18], согласно которому снижение денежных потоков характеризует наступление кризиса ликвидности, для определения признаков утраты ФЭУ рассматривать просто снижение величины свободного денежного потока недостаточно, так как падение его уровня может быть при инвестиционных вложениях, обеспечивающих достижение конкурентных преимуществ в

будущем. Поэтому чтобы элиминировать колебательный эффект величины денежного потока в краткосрочном периоде, необходимо рассматривать его накопленную величину, в которой учитываются его рост и сокращение.

Таблица 3

**Результаты анализа корреляции УФЭУ,
ликвидности бизнеса, фундаментальной стоимости**

Корреляция УФЭУ и ликвидности бизнеса						
№ п/тия	Коэф. корр-ции	Уров. связи	Тнабл	Ттабл	Стат. знач-сть	
1	0,94	Сильн.	8,92	2,23	+	
2	0,86	Сильн.	5,24	2,23	+	
3	0,86	Сильн.	10,6	2,13	+	
4	0,85	Сильн.	5,66	2,15	+	
5	0,85	Сильн.	5,7	2,18	+	
Корреляция УФЭУ и фундаментальной стоимости бизнеса						
№ п/тия	Коэф. корр-ции	Уров. связи	Тнабл	Ттабл	Стат. знач-ть	
1	0,84	Сильн.	3,06	2,23	+	
2	0,85	Сильн.	3,69	2,23	+	
3	0,89	Сильн.	7,2	2,15	+	
4	0,83	Сильн.	4,9	2,20	+	
5	0,86	Сильн.	5,3	2,23	+	
Корреляция фундаментальной стоимости, уровней внутренней и внешней сопротивляемости						
№ п/тия	Коэф. детерм. (R^2)	Коэф. множ. корр-ции	Уров. связи	Fnabl	Fkr	Стат. знач-сть
1	0,99	0,99	Сильн.	1852	18,5	+
2	0,99	0,99	Сильн.	988,1	6,6	+
3	0,99	0,99	Сильн.	2148	4,6	+
4	0,99	0,99	Сильн.	67,6	4,8	+
5	0,86	0,93	Сильн.	29,8	4,97	+

Существенное ухудшение УФЭУ наблюдается при смене динамики роста на постоянную динамику падения накопленного свободного денежного потока. Это означает, что накопленный запас ли-

квидности бизнеса начинает сокращаться под воздействием ее дефицита – отток денежных средств превышает приток. Отрицательные значения свободного денежного потока демонстрируют слабость бизнеса и его зависимость от «чужих» средств. Если же одновременно с падением накопленного денежного потока наблюдается дефицит денежных средств, то негативный процесс только усиливается. При этом **важно анализировать не только общую величину свободного денежного потока, но и денежный поток от текущей деятельности, отражающий способность бизнеса генерировать денежные средства, от основной деятельности.**

Признаком сокращения внешней сопротивляемости также является уменьшение активов, которые потенциально могут быть при необходимости конвертированы в денежные средства в целях погашения обязательств без угрозы разрушения бизнеса (избыточные активы). Это самый простой способ повысить внешнюю сопротивляемость. **С точки зрения признаков утраты ФЭУ важно не сокращение этих активов как таковое (увеличение неработающих активов может негативно отражаться на сопротивляемости, так как затраты на их содержание по сравнению с отдачей от них могут быть несопоставимы), а состояние их качества, которое снижает их ликвидность и возможность быстро трансформироваться в денежные средства.**

Разрушение фундаментальной стоимости бизнеса – интегральный признак угрозы утраты его финансово-экономической устойчивости (стратегический аспект).

Согласно общепринятой точке зрения [6; 23], причиной негативно-го влияния факторов кризиса внешней среды на устойчивость является несоответствие принятой стратегии бизнеса основным тенденциям развития внешней среды в результате стратегической ошибки менеджмента или возникновения неучтенных факторов. Поэтому при выявлении ранних признаков утраты устойчивости важное внимание должно быть уделено поиску показателя, отражающего стратегические ошибки, а также несоответствие потребностям внешней среды.

В этом плане интересна точка зрения С.Е. Кована [15], который на теоретическом уровне определяет системный критерий кризисного состояния социально-экономической системы как утрату целей функционирования социально-экономической системы в связи с невозможностью обеспечивать приращение ценности продуктов на выходе системы по отношению к ресурсам на входе за счет своей деятельности.

По мнению автора, такой критерий кризисного состояния организации важен для выявления признаков утраты ФЭУ, так как в этом случае невостребованность продуктов жизнедеятельности бизнеса (от-

сутствие приращения ценности продуктов на выходе из системы) означает возможные угрозы сохранению его целостности. **С точки зрения организации в качестве такого критерия может выступать динамика разности фундаментальной стоимости ее бизнеса и величины балансовой стоимости активов.**

Фундаментальная стоимость бизнеса отражает взаимоотношения с покупателями (денежные потоки от реализации готовой продукции, услуг), поставщиками (влияние расходов на приобретение сырья на себестоимость продукции, услуг), кредиторами (учитывает расходы по обслуживанию долга), собственниками (учитывает неявные, альтернативные издержки использования капитала), поэтому в случае возникновения проблем взаимоотношений с какой-либо группой стейкхолдеров показатель фундаментальной стоимости начинает ухудшаться.

С другой стороны, балансовая стоимость активов отражает первоначальные инвестиции (вложение ресурсов) в функционирование и развитие бизнеса, т.е. активы представляют собой ресурсы на входе в социально-экономическую систему, а стоимость – результат от эксплуатации данных ресурсов на выходе социально-экономической системы. Следовательно, положительная разность между величинами фундаментальной стоимости и активов означает прирост ценности первоначальных ресурсов, их эффективное использование и свидетельствует об успешном развитии бизнеса – востребованности его результатов деятельностью внешней средой (удовлетворяет ее потребности). **Данный показатель разности одновременно выступает в качестве системных критериев кризиса и несоответствия стратегии развития бизнеса условиям внешней среды.**

Вероятность утраты ФЭУ организации тем выше, чем больше по модулю отрицательная разность между фундаментальной стоимостью бизнеса и балансовой стоимостью активов. При этом такая тенденция может складываться при наличии положительной стоимости бизнеса и приемлемом уровне ФЭУ.

В результате исследования (табл. 3) выявлена сильная корреляция как фундаментальной стоимости бизнеса с его УФЭУ (прямая связь – рост УФЭУ сопровождается увеличением стоимости), так и зависимость стоимости от двух аспектов сопротивляемости (через коэффициенты детерминации и множественной корреляции). Таким образом, подтверждается тезис о том, что фундаментальная стоимость бизнеса является интегрированным показателем оценки сопротивляемости бизнеса негативным факторам кризиса, а изменение показателя оценки стоимости может выступать в качестве признака утраты ФЭУ.

Фундаментальная стоимость бизнеса не может иметь отрицательные значения [10, с. 835–839], поэтому возможна такая ситуация, когда стоимость равна нулю, при этом бизнес еще обладает некоторым уровнем устойчивости, позволяющим оказывать сопротивление негативным факторам кризиса (чаще всего за счет ликвидных или непрофильных активов), поэтому окончательное разрушение бизнеса еще не произошло. **В связи с чем падение стоимости не может рассматриваться как основной критерий угрозы утраты ФЭУ, а только лишь в части выявления несоответствия стратегии развития бизнеса условиям внешней среды.**

При выявлении надвигающихся признаков утраты устойчивости под динамикой фундаментальной стоимости должно рассматриваться не просто ее сокращение (такой процесс является допустимым ради достижения стратегических преимуществ и может характеризовать бурное развитие бизнеса), а разрушение стоимости. Под разрушением фундаментальной стоимости бизнеса понимаются разные процессы [17; 26]: 1) превышение ликвидационной стоимости над фундаментальной. Этот процесс рассматривается в качестве критерия неверной стратегии развития бизнеса; 2) отрицательный спред эффективности; 3) рост фундаментальной стоимости сопровождается неизменным уровнем рентабельности. По мнению автора, в аспектах выявления признаков утраты необходимо рассматривать данные критерии разрушения стоимости в совокупности.

С точки зрения качества стоимости бизнеса оптимальным вариантом является одновременный рост величины инвестированного капитала и его рентабельности – интенсивный рост стоимости. Рост стоимости, при котором инвестированный капитал растет, а его рентабельность сокращается, соответствует экстенсивному росту стоимости. При этом образуется дефицит источников финансирования, который не может быть восполнен из собственных средств бизнеса. **Такой рост стоимости бизнеса постепенно приводит к утрате устойчивости.**

Подведем итоги. Преодоление ФЭНУ организации и обеспечение ее устойчивости в стратегической перспективе – необходимое условие сохранения от разрушения и развития бизнеса в стратегической перспективе. Для предотвращения разрушения бизнеса организации необходим механизм управления процессами преодоления ФЭНУ организации, неотъемлемым элементом которого является мониторинг ранних признаков утраты устойчивости. В результате исследования определено 3 группы таких признаков, при этом разрушение фундаментальной стоимости бизнеса рассматривается как стратегический критерий наступления ФЭНУ.

Библиографический список

1. Altman E. A Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question // *Journal of Finance*. – 1984. – № 39.
2. Krystek U. *Krisenbewältigungs-Management und Unternehmensplanung Text*. – Wiesbaden: Gabler, 1981.
3. Абрютин М.С. *Финансовый анализ коммерческой деятельности: Учебное пособие*. – М.: Издательство «Финпресс», 2002.
4. *Антикризисное регулирование низкорентабельных и убыточных организаций в интересах города (муниципального сообщества)* / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр, 2009.
5. Артюхов В.В. *Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы*. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
6. Бараненко С.П., Шеметов В.В. *Стратегическая устойчивость предприятия*. – М.: ЗАО «Центрполиграф», 2004.
7. Белолипецкий В.Г. *Закономерности и факторы развития российского хозяйства: лекции для аспирантов*. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005.
8. Бланк И.А. *Антикризисное финансовое управление предприятием*. – К. Эльга, Ника-Центр, 2006.
9. Брейли Р., Майерс С. *Принципы корпоративных финансов* / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
10. Дамодаран А. *Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов* / Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
11. *Зарубежная практика антикризисного управления: Учеб. пособие* / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр: ИФРА-М, 2010.
12. Ивашковская И.В. *Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров*. – М.: ИНФРА-М, 2009.
13. *Исследование ЗАО «КПМГ» и НИУ «Высшая школа экономики» Economic Value Added. Survey on Russian companies*, 2010.
14. Касьмова А.Г. *Финансовая устойчивость предприятия: причины ее утраты и методы противодействия* // *Воспроизводственный потенциал региона: Материалы IV Международной научно-практической конференции* / Отв. ред. К.Н. Юсупов. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2010.
15. Кован С.Е. *Кризисы и антикризисное управление в социально-экономических системах* // *Эффективное антикризисное управление*. – № 2. – 2011.
16. Кован С.Е. *Предупреждение банкротства организаций*. – М.: ИНФРА-М, 2009.

17. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.

18. Кочетков Е.П. Разработка механизма управления ростом компании с целью предупреждения банкротства в условиях нестабильности // Кризис и его последствия: стратегия выживания и развития: Материалы II Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, и молодых ученых / Редкол.: И.Л. Каверзин [и др.]. – Владимир: Собор, 2009.

19. Кочетков Е.П. Финансово-экономическая устойчивость организации: преодоление конфликта интересов кредитора и должника как один из факторов обеспечения экономического роста России (институциональный анализ) // Труды Вольного экономического общества России. – Т. 151. – 2010.

20. Кочетков Е.П. Финансово-экономическая устойчивость: теоретические аспекты оценки и управления // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 2 (65).

21. Кочетков Е.П. Разработка методики оценки уровня финансово-экономической устойчивости бизнеса // Молодежь. Образование. Экономика: Сборник научных статей XIII Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, студентов и аспирантов. 26 апреля 2012 года / Под науч. ред. М.В. Макаровой. – Ярославль, 2012.

22. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: Учеб. пособ. / Под. ред. А.В. Сидоровича. МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2001.

23. Лисняков Н.В. Обеспечение стратегической устойчивости предприятий на основе формирования механизма потребительского поведения: Автореферат док. экон. наук / Лисняков Н.В. – М., 2009.

24. Новиков А.В. Стоимость бизнеса как критерий эффективности управления компанией // Сибирская финансовая школа. – № 1. – 2011.

25. Практическое пособие арбитражного управляющего. Проект Егоре Aid «Эффективность процедур банкротства». Пособие разработано при содействии Программы ТАСИС Европейской комиссии. – М., 2001.

26. Рудык Н.Б. Структура капитала корпораций: теория и практика. – М.: Дело, 2004.

27. Сайт Всемирного банка (<http://www.doingbusiness.org>).

28. Сайт инвестиционной компании «Финам» (<http://www.finam.ru>).

29. Сайт информационного портала Cbonds (<http://www.cbonds.ru>).

30. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (<http://www.gks.ru>).
31. Сайт Высшего арбитражного суда РФ (<http://arbitr.ru>).
32. Сио К.К. Управленческая экономика / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.
33. Ситуационный финансовый анализ: схемы, задачи, кейсы: Учеб. пособие для вузов / Т.В. Теплова, Т.И. Григорьева. – М.: Изд. дом «ГУ ВШЭ», 2006.
34. Скрипичников Д.В. Реабилитационные процедуры, применяемые в делах о банкротстве в зарубежных странах, и пути их совершенствования в Российской Федерации. – М.: Мосты и культуры, 2009.
35. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. – М.: Экономика, 1980.
36. Тонких А.С. Моделирование результативного управления корпоративными финансами: Монография. – Екатеринбург; Ижевск, 2006.
37. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
38. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Изд-во «Перспектива», 2007.

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

ЗНАНИЕВЫЕ КЛАСТЕРЫ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ: СЕТЕВЫЕ ДРАЙВЕРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

KNOWLEDGE CLUSTERS AND TECHNOLOGICAL PLATFORMS: NETWORK TRIGGERS OF REGIONAL ECONOMIC GROWTH

Е.В. ТИЩЕНКО,

*соискатель кафедры экономической теории и финансов
Института экономики, управления и права Национального
исследовательского Иркутского государственного
технического университета (г. Иркутск)*

E.V. TISHCHENKO,

*candidate in the Ph. D. program of economic theory and finance
department, Institute of Economics, Management and Law,
National research Irkutsk State Technical University (Irkutsk)*

Аннотация

Работа представляет собой осмысление совершенно новых методов построения региональной инновационной системы (РИС) и их влияния на обеспечение агрегированного экономического роста. Ставится задача по обеспечению устойчивого роста экономических субъектов на региональном уровне через внедрение агломеративных форм управления знаниевыми потоками (кластер). Сосредоточение же сетевых сгустков инновационного потенциала обращено на создание НИОКР в границах РИС (платформа). Впервые сделана попытка классификации внешних эффектов (экстерналий), относящихся ко всем резидентам знаниевого кластера.

Abstract

The paper is a completely new interpretation of methods in forming regional innovation system (RIS) and their impact on aggregate economic growth. The aim is to ensure sustainable growth of economic actors on re-

gional level through implementation of agglomeration economies in management of knowledge spillovers (clusters). The concentration of innovative potential clusters is brought to the creation of R&D within the boundaries of the RIS (platform). The first attempt to classify the external effects (externalities) that are relevant to all residents of the knowledge cluster.

Ключевые слова

1. Знаниевые кластеры
2. Технологические платформы
3. Сети
4. Внешние эффекты (экстерналии)
5. Знаниевые перетоки
6. Фасилитаторы
7. Экономия на масштабе

Keywords

1. Knowledge clusters
2. Technological platforms
3. Networks
4. Externalities
5. Knowledge spillovers,
6. Facilitators
7. Economy of scale

Введение

Актуальность выбранной темы. За прошедшее время тематика качества экономического роста через инновационные инструменты развития получила достаточно широкое применение. Что совершенно не случайно, поскольку органичность раскручивания спирали экономических процессов нуждается в подкреплении со стороны прорывных механизмов, к которым в работе были отнесены знаниевые кластеры и технологические платформы. Перед многими экономическими субъектами (особенно регионами) в настоящее время стоит нетривиальная задача переориентировать полюса своего развития на более универсальные рельсы. Через сопричастность акторов региональной инновационной системы (РИС) с фокальными сочленениями кластеров и платформ планируется обрести новый источник роста на региональном уровне – технологические экстерналии.

Цель и содержание поставленных задач:

1. Постулировать о роли кластеров и платформ как основных движителях экономического роста на региональном уровне.

2. Обрисовать защитные механизмы, предлагаемые технологической платформой для обмена знаниями потоками между участниками РИС.

3. Контурно обрисовать все получаемые внешние эффекты (экстерналии) от различного сопряжения акторов РИС.

4. Классифицировать виды знаниевых перетоков, генерируемых участниками кластера как вовне своей оболочки, так и вовне региона.

5. Описать сетевую природу формирования кластеров и платформ, квалифицировать сетевые связи между резидентами РИС.

6. Встроить модель «тройной спирали» в контур РИС–знаниевые платформы–технологические платформы.

Объект исследования: региональная инновационная система, дополненная знаниевыми кластерами и технологическими платформами.

Методы исследования: компаративистский и дедуктивный.

Степень разработанности темы: новое институциональное направление в теории кластеризации, а также теоретико-методологический аппарат современных моделей кластеров разработали: П. Кругман, А. Скотт, М. Фудзита, М. Сторпер, Э. Венабу, Г. Аллисон, Э. Глейзер, А. Маркузен, Й. Эсслецбихлер, Д. Ригби, М. Грановеттер, Дж. Якобс, Э. Пенроуз, А. Малмберг, П. Маскелл.

Элементы научной новизны: достигнуты все поставленные цели, проведены новаторские срезы кластерной парадигмы.

Обеспечение регионального экономического роста при помощи инструментария инновационной системы

Современные тенденции развития знаниевой экономики предполагают возрастающую необходимость в упрочении качества экономического роста через затраты на создание знания как нематериального актива, увеличение доли высокотехнологичных компаний, повышение роли *кодифицированного знания*, равно как и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в процессах генерирования и апробации знаниевых перетоков. Именно благодаря последним катализаторы экономического роста в виде потоков полезности, технологических кодов, идей, патентов и т.д. могут транспонироваться от одного рыночного субъекта к другому. В более динамичном срезе знаниевая экономика может характеризоваться использованием уже полученного и/или нового знания для создания большего количества новаторских идей. Однако первым препятствием на пути раскручивания спирали экономики знаний встают страновые и региональные диспропорции. На различных региональных масштабах скорость диффузии

инноваций различна и «настраивается» при помощи институциональных механизмов.

В данной главе мы попытаемся обрисовать институциональную среду, формирующую впоследствии критическую массу инновационной активности, предопределяющей новое измерение экономического роста территории. Сначала мы будем иметь дело с ключевыми акторами и катализаторами развития знаниевых отраслевых секторов, к которым в первую очередь относят крупные глобальные компании с довольно объемными бюджетами на НИОКР и широкой линейкой компетенций. Но все чаще их места занимают субъекты малого и среднего предпринимательства (МСБ), а также *spin-off*-компании (отпочковавшиеся дочерние компании hi-tech сектора либо компании, созданные в университетских технопарках и бизнес-инкубаторах), подпитываемые всем спектром венчурного финансирования. В дополнение не стоит сбрасывать и государство как магистрального игрока, прореживающего и культивирующего инновационный ландшафт через инструментарий формирования сети поддерживающей инфраструктуры и грантов.

Следующим этапом будет разграничение типов знания: *синтетического, аналитического и символического*, циркулирующих внутри локальных ареалов инновационных кластеров. Ведь от того, какое знание генерируется, зависит дальнейшая спецификация и инновационного продукта. Фокусируя свое внимание на «знаниевоемких» отраслях, мы тем самым будем рассматривать более глубоко и комбинированно коммерциализацию научного знания между всеми звеньями инновационной цепи: инновационными кластерами, исследовательскими университетами, *spin-off*-компаниями, технологическими платформами и многообразием поддерживающей инфраструктуры (технопарками, бизнес-инкубаторами, центрами прототипирования и кластерного развития и т.д.). В заключение мы ретроспективно осмотрим превалирующие типы инновационных взаимодействий (естественно, больший упор делая на кластерах и технологических платформах) и классифицируем различные формы интеграций согласно статичной/динамичной и формальной/неформальной природе.

Роль технологических экстерналий в обеспечении регионального экономического роста

Знаниевые кластеры выступают драйверами экономического роста в регионе. Но посредством чего придается ускорение территориальной площадке приложения кластерных усилий? Экстерналии – вот та зеркальная призма, отражающая все императивы нового качества экономической карты регионального роста.

Экстерналии (внешние эффекты) – общее название для внешних влияний на фирму, не реализующихся напрямую через рыночные сделки и не имеющих определенного ценового выражения, но оказывающих положительное (внешние экономии) или отрицательное (внешние дезэкономии) действие на эффективность фирмы.

Для нас довлеющим в этом разделе возвышается то обстоятельство, что внешние экономии на масштабе, т.е. в большинстве своем экстерналии, не всегда служат благом для макроэкономической стабилизации. Особенно это касается такой агрессивной сферы, как инновационная. Цель кроется в том, чтобы рассмотреть экстерналии в качестве четырехмерной модели развития знаниевых кластеров: первое измерение – это положительные экстерналии в инновационных сетях [протокластерах]; второе – это собственно кластеры как резервуары экстерналий; третье – университеты как агенты экстерналий и четвертое – знаниевые перетоки как механизмы экстерналий.

Первое измерение. Положительные экстерналии в инновационных сетях. Предвестником любого знаниевого кластера на территории считаются сетевые сгустки инновационной активности. Сетевая структура и типы стратегического партнерства являются основными ограничивающими факторами кластеров от таких сгустков. Инновационные сочленения вбирают в себя самых разнообразных акторов: прямо вовлеченных в инновационную среду (разработчиков, пользователей технологий, поставщиков фирм); косвенно поддерживающих образование сетей (консультанты, лоббисты, политические деятели). Обе группы составляют «самоподдерживающую социальную сеть»¹. Такая сеть номинируется на роль питательного бульона, из которого и прорастают зачатки знаниевых кластеров. Структурирование социального капитала в этой сети опосредуется через внешние стимулы и регулирование межотраслевых отношений.

Вопрос об организационном поведении социальной (т.е. формальной) инновационной сети относится к двойной плоскости конструкции сети и степени изменчивости составных элементов сети во время различных фаз жизненного цикла инновационных проектов. Различные функции (генерация знаний, финансирование проектов) призваны институционализировать взаимоотношения между сетями и участниками. Одна из неотъемлемых частей – гибкость и готовность работать на общие цели в атмосфере общего доверия. Дух кооперации чрезвычайно сложно привить и удержать представителям регулирующих орга-

¹ Шерешева М.Ю. Соотношение понятий «информационная экономика» и «экономика знаний» // Вестн. Моск. ун-та. – (Сер. 6. «Экономика») – 2008. – № 5. – С. 25.

нов, т.к. у них отсутствуют компетенции для дальнейшего планирования сетевого роста.

Каждый инновационный проект залитован под определенный временной интервал. Работа по его реализации претерпевает несколько этапов (идея – информация – решение – реализация – мониторинг). Эти этапы необязательно должны следовать друг за другом в простой линейной последовательности. Определяя инновации как динамичный процесс образования новых норм, мы придаем ему черты метода проб и ошибок в обратной последовательности. До сих пор очень много вопросов остается по поводу темпа сетевой инновационной активности. Существенной особенностью тут будет готовность участников сети учиться на своих ошибках (коллективное самообучение). Отсутствие иерархичной субординации между акторами и степени формализма тоже могут сыграть свою роль экстерналий, но в некоторых случаях отсутствие формальной законтрактанности (т.н. проблема честного деления пирога в математике) служило оправданием в провале финальной стадии проекта.

Второе измерение. Кластеры как резервуары экстерналий. Регионы и агломеративные экономики, к коим относят и кластеры, выступают «резервуарами экстерналий», где накопленный опыт решения производственных задач исторически предопределил конкурентные преимущества заданной территории. Таким образом, современная арена, на ринге которой апробируются положительные экстерналии экономического роста, неразрывно связана с наличием в регионе кластера. В целом кластерный подход предопределяет три вида экстерналий:

1. Внутренний рынок региона и потенциальная экономия на масштабе транслирует импульсы на рост торгуемых секторов (*экстерналии общей агломерации/экономики на масштабе*).

2. Снижение затрат на производство и передача на аутсорсинг специализированных компетенций позволяют повышать операционную эффективность не только региональным предприятиям, входящим в кластер, но и самого региона. И расширяют линейку торгуемых товаров и услуг, увеличивая объем внутреннего рынка путем выхода во внешний (*монетарные экстерналии*).

3. Локальное аккумулирование знания и инноваций, генерируемых конкурентами, поставщиками, потребителями, становится драйвером производственного роста (*технологические экстерналии/знаниевые перетоки*).

Естественно, нас будет больше всего интересовать третий тип экстерналий – технологические экстерналии. Эффекты приведенных нами экстерналий третьего порядка относятся к некомпенсируемым потокам знаний и инновационных практик, «разливающимся» (вспомним вы-

ражение Джакомо Бекаттини о «промышленной атмосфере») от одной компании до другой в границах кластера. Соответствующие межфирменные перетоки (или внешние эффекты) есть наиболее атрибутивные источники конкурентных преимуществ, используемых кластерами фирм, ожидающими получения ряда бенефиций от кооперативной игры с положительной суммой. Причины, по которым волны перетоков не докатываются в кластеры с нулевым или отрицательным характером игры кооперативных агентов в региональном равновесии, основываются на допущении, что только фирмы с активными внутренними программами по НИОКР могут адсорбировать и применить их на практике. А пришедшее инновационное знание само проторит себе дорожку, когда временные рыночные ниши предоставят достаточно стимулов для включения в гонку за инновации. Способность осуществлять внутренние программы по НИОКР в большей степени зависит от минимальных уровней рентабельности и стоимости налогов, относимых на расходы на НИОКР. Оба данных показателя обеспечиваются благодаря описанным выше первому и второму видам кластерных экстерналий. В связи с чем, мы и говорим о кластерах как о драйверах нового качества экономического роста.

В сочетании с современными взглядами на эндогенные инновации, как на неизбежные паттерны новой теории роста, инновации рассматриваются как закономерный результат конкурентной монополии и движущей силы развития². С таких позиций, когда в регионе наличествует определенное количество кластеров, нам остается лишь один шаг до оформления принципов полноценных национальной, региональной, а впоследствии и пространственной инновационных систем. И как венец, *самообучающийся регион*. А по одной из методологий ОЭСР следует, что если регион обладает полноценным кластером, то он фактически располагает «сокращенной формой инновационной системы». Добавим сюда полноценные компетенции в рамках одной из отраслевых технологических платформ и *получим возможность региону создать конвенциональную РИС с гораздо меньшими ресурсными затратами*. Конвергенцию же знаниевых кластеров и инновационных систем мы предлагаем производить посредством триггера технологических платформ.

Третье измерение. Университеты как агенты экстерналий. В настоящее время инновационный ландшафт пропитывается большим количеством новых агентов – исследовательских университетов. С

² Малафеев А.А. Кластерный подход к организации инновационного развития отрасли и возможности его моделирования / А.А. Малафеев // Экономические науки. – 2009. – № 3. – С. 203.

одной стороны, они являются ядром для технологических платформ и одним из акторов знаниевого кластера, а с другой – то место в РИС, которое занимают столь бумирующие образования, весьма заретушировано. Причиной тому объявляется экспоненциально возрастающая зависимость от нового знания и появления совершенно несвойственных до сих пор агентов – spin-off-компаний.

Исследовательские университеты, как правило, начинают восприниматься как места приложения локальных факторов роста корпоративных инвестиционных решений либо как источники общественного блага от экстерналий. Либо, как указывали Стефано Бреши и Франческо Лиссонни, как сеть организованных поставщиков знаний, использующих множество комбинаций коммерческих транзакций³. Итог воздействия исследовательских университетов на региональную экономику однозначен: увеличение производительности, усиление продуктовых инноваций, новые источники для создания стартапов и общее увеличение потенциала к устойчивому региональному развитию. Ряд исследований убедительно доказывают, что присутствие исследовательских университетов в оболочке кластера в значительной мере приводит к увеличению региональных доходов на душу населения⁴. Теперь же мы помещаем университет в тройную спираль на стыках знаниевого кластера и технологической платформы, где он будет кодифицировать выпускаемые из кластера знаниевые потоки, а также заниматься коммерциализацией исследований.

Через какие механизмы или каналы, появляющиеся внутри университетов, знания приводят к экономическому росту региона? Нами уже частично был дан ответ на этот вопрос. В инновационных пятнах (еще недооформившихся кластерах) – посредством окружающей критичной массы, а в РИС – через технологическую платформу и кодифицированные знаниевые потоки. При сопряжении исследовательских университетов с технологическими платформами и знаниевыми кластерами облегчается задача по расчету знаниевой производственной функции, основывающейся на патентном цитировании. Когда на региональном масштабе распределено множество мелких инновационных потенциалов, «гудение» (т. н. инновационный шум) от которых не доходит до коммерциализирующих агентов, вариации множеств патентных заявок

³ Breschi S. and Lissoni F. (2001) Localised knowledge spillovers vs. innovative milieux: Knowledge «tacitness» reconsidered // *Papers in Regional Science*, 80. – P. 256.

⁴ См. напр.: Адамова К.З. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики / К.З. Адамова // *Вестник Саратовского государственного технического университета*. – 2009. – № 38. – С. 173–174.

не позволяют отслеживать нарождающиеся кластерные цепочки. В результате же нашего новаторского подхода технологическая платформа вбирает в себя компетенции по отслеживанию на выходе из университетов патентной массы и расчету совместно с кластерными брокерами заявок на цитирование полученных патентов. Очевидно, что мы должны более четко отделять знаниевые механизмы внутри региона, чтобы избежать отнесения внутренних инноваций от внешних эффектов.

Четвертое измерение. Знаниевые перетоки как механизмы экстерналий. Общая концепция экстерналий как позитивных внешних эффектов, продвигающих коммерческие инновации, разрабатывается достаточно давно. Однако термин до сих пор пребывает в разгоняющих его в разные стороны терминологических оборотах. Как следствие, большинство работ данной тематики ставят своей целью стешить заусенцы множества понятий. На наш взгляд, наиболее удачным в этом плане является определение, данное Дэвидом Одричем и Марьянн Фельдман в отношении агломеративных экстерналий. Они описываются как значительные шаги по инициированию инновационной активности, одновременно проливающие мало света на то, как и почему знание перетекает от одного экономического агента к другому. Также в настоящий момент экстерналии не в состоянии формализовать каналы по передаче знаний. Но академическое сообщество, особенно в экономической географии, предпринимает ряд шагов для преодоления методологических лагун⁵.

Попытки специфицировать машинерию внешних эффектов через локализованные знаниевые перетоки (LKS) должны в первую очередь обозначить штрихами взаимодействия между агрегированными агентами, что и будет первопричиной растеканий потоков полезности. Почти все источники нацеливаются на MAR-, Якобс- и Портер-экстерналии в данном вопросе. Научно-технический прогресс помог развести по разным углам монетарные экстерналии от других рыночных эффектов, технологические экстерналии от специализации и диверсификации отраслевой структуры, природу конкуренции от локальных технологических преимуществ.

Даже достаточно проработанная концепция LKS не в силах идентифицировать движителей того, *что* именно перетекает, *кому* и *с какими* сопутствующими пространственными эффектами. Введение в периметр подсистемы диффузии инноваций технологической плат-

⁵ Audretsch D.B. and Feldman M.P. (2004) Knowledge spillovers and the geography of innovation. In: Henderson J.V. and Thisse J.-F. (eds.). Handbook of urban and regional economics, vol. 4. North Holland, Amsterdam, p. 2714.

формы с перспективой состязательного обсуждения идей и стратегических планов способствует фронтированию агентских отношений, а полиядерная оболочка знаниевого кластера атомизирует знаниевые потоки (см. приложение 1). До сих пор же все существующие подходы принимали акценты изучения мезорегионального уровня, не уделяя должного внимания атомам рыночных отношений – фирмам, в т.ч. и кластеризованным. Ведь именно они являются точками сочленения на территории и воспринимают инновационные сигналы, концентрируя региональные паритеты экономического развития. Для того чтобы наиболее точно вписать технологическую платформу в периметр РИС при помощи экстерналий, применяют два широко распространенных метода («метод проб и ошибок» и «организационный поиск»), которые приходят на смену уже устоявшимся Маршаллиановым конкурентным преимуществам («специализированный пул трудовых компетенций и поставщиков» и «технологические перетоки»). Новым подходом к вживлению знаниевых кластеров и технологических платформ выступает установление нами вертикальных и горизонтальных кодифицированных связей для перетока технологических экстерналий. Результирующая матрица будет состоять из *горизонтальных* каналов (источники, последствия, экстерналии на мезоэкономическом уровне) и *вертикальных* каналов (внутрирыночные / монетарные; квазирыночные/клубные; внерыночные/технологичные).

Технологическая платформа как дорожная карта регионального роста

В предыдущих главах мы делали упор на влиянии знаниевого кластера на качество регионального роста. И это неслучайно: благодаря интероперабельности последних и их возможности по инфильтрации различного рода знаниевых перетоков и технологических экстерналий территориальный корпоративный сектор поистине трансформируется в приемник качественных макроэкономических зачатков преодоления рыночных шоков.

Теперь же стоит обратить свой взгляд более пристально на второго субъекта межкластерных связей РИС – технологические платформы.

Если производственные и технологические платформы воспринимаются как разумные предложения по совершенствованию источников роста, не стоит и отгораживаться от двух других измерителей их успеха. Во-первых, технологические платформы прошивают и выкристаллизуют в себе платформы заинтересованных сторон. И, во-вторых, им никуда не деться от сосуществования с политическими / лоббистскими платформами. Такие допущения возникают из самой природы отраслевой платформы, когда одна-единственная прорывная

инновация может динамично перемещаться по всему периметру оной, создавая высокую маржу, по мере того как «коммуны практик» вокруг знаниевого кластера внедряют у себя ее технологические коды. Это называется высокой абсорбционной способностью к диффузии инноваций. Но теория инновационных сетей говорит нам о том, что каждый последующий участник кластера будет компенсировать расходы на инновации, входя в закрытые каналы платформы, поскольку целое всегда больше суммы частей. В связи с чем логика развития кластера указывает нам на накопление каскадов инноваций⁶. Производительность инноваций и возврат на капитал в таких каскадах очень высоки. На микроуровне это является одним из устойчивых столпов поддержания роста знаниевых кластеров; на мезоуровне каскады поддерживают развитие самого широкого спектра акторов, населяющих РИС.

Мы попытались смоделировать взаимоотношения между платформами заинтересованных лиц (их еще называют клубными), отраслевыми и политическими платформами (см. приложение 3). До сих пор политический опыт управления платформами начинал свое развитие с клубных платформ. В это самое время на постамент ставятся отношения в рамках частно-государственного партнерства в инновационной сфере. Более того, отраслевой опыт пошел по дальнейшему пути эволюционирования с образованием технологических платформ во всех секторах: от биотехнологий и сенсоров, до ИКТ. Между тем о политических (лоббистских) платформах так до сих пор ничего и не слышно. Все же они существуют и присутствуют как в вертикальном, так и в горизонтальном измерениях РИС. На вертикальном уровне они произрастают в посевных фондах, венчурных инвестициях и пробиваются сквозь исследовательские связи и инновационные идеи к совместным НИОКРам, научным грантам и знаниевым трансфер-сетям. И что больше всего бросается в глаза: лоббистские платформы фронтнируют именно в предконкурентном конце жизненного цикла компании. Вот почему инноваторы испытывают такие трудности, когда оказываются в «долине смерти» своего инвестиционного плана. Региональные абсолютные преимущества должны содействовать преодолению этого узкого места, эволюционируя в более интерактивную сторону и поддерживая относительно множество инвесторов. Они же, в свою очередь, распределяют риск по относительно региональному портфелю проектов, увеличивая прибыль в расчете на одну инновацию.

⁶ Впервые тезис о каскадной природе кластеров был затвержен автором при разработке конкурсной работы «Внедрение механизмов кластеризации в процедуры структурирования муниципальных инфраструктурных облигаций: мировые тенденции», подаваемой на III Конкурс на лучшее авторское исследование (МЦФО).

Отраслевой срез оставляет траектории кластера не как взъерошенного промышленного района, но как очевидной платформы для синдикации кооперативных интересов различных акторов. Например, уже упоминавшиеся нами С. Брешчи и Ф. Лиссони говорили о том, что кластеры в состоянии предоставить лишь монетарные экстерналии и, следовательно, все дивиденды от их внедрения достаются лоббистским группам⁷. Однако данный тезис мы уже *ex ante* опровергли. Во-первых, мы обнаружили достаточно большой пласт взаимоотношений между разными группами экстерналий. И в большинстве своем там фигурировали т.н. удаленные сети. А во-вторых, лоббистские платформы были вымыты из концепций кластеров и платформ начисто, поскольку были скукожены до политической целесообразности («парадокс Портера»), когда ради получения выгоды кластерами номинировались абсолютно любые кооперационные стратегии.

Методология создания региональной отраслевой платформы

Попробуем сэмулировать создание отраслевой платформы в заданном (деиндустриальном) регионе. Нам понадобятся для приготовления такого сложного блюда три ингредиента: теория, методология и внедрение.

Теория

Организационной основой для компоновки всех этих активов в единое целое служит РИС. Как мы можем судить, все эти соединения должны быть кем-то или чем-то организованы, а активы предприятий должны быть перенастроены под нужды кластеризации. Такие процедуры опираются на лидерские качества кластерных фасилитаторов (проектных менеджеров) и стимулируются потенциальными экономиями на масштабе.

Методология

В рамках действия РИС и центростремительных сил эволюционной экономики установление отраслевой платформы преследует цель изучения рынка потенциальных региональных активов, которые могут войти в периметр РИС либо через знаниевый кластер, либо через саму платформу.

1. Такие исследования концептуально составляют дорожную карту дальнейшего развития науки в конкретном региональном разрезе.
2. Региональные отраслевые платформы производят реструктуризацию активов под потребности сегодняшнего дня и требований НТП.
3. Акторами региональных платформ становятся компании, посредники, всевозможные центры генерации знаний, исследовательские и культур-

⁷ Breschi S. and Lissoni F. (2001) Localised knowledge spillovers vs innovative milieu: Knowledge «tacitness» reconsidered. – Papers in Regional Science, 80. – P. 259.

ные организации (причем их структура в основном может и копировать кластерную, за исключением управленческой составляющей).

4. Региональные платформы вбирают в себя отраслевые срезы и технологические экстерналии, сопутствующие им, и формируют технико-экономические парадигмы смены технологического уклада.

Среди руководящих принципов по внедрению отраслевой платформы в нашем модельном регионе были следующие: понимание основных драйверов парадигматической смены глобального технологического тренда; расчет потенциальных региональных траекторий роста (с упором на агломеративные силы); избегание рыночных ловушек и lock-in-эффектов; определение конкурентных активов для последующей реструктуризации; создание функциональной сети; улучшение абсорбционной способности участников сети; использование и усиление регионального социального капитала; проведение исследований форсайт; привлечение многоступенчатого контроля. Все эти мероприятия проводились комплексно среди аналитиков, экспертов, посредников, поставщиков, дизайнеров и были направлены на выявление региональных компетенций, на которые могут быть направлены усилия по учреждению платформы.

В нашем случае регион не отличался большими успехами в области развития образовательных компетенций. Запертый в тисках прежней промышленной направленности, регион стремился расширить свои рамки путем экспертизы имевшейся РИС. Эксперты присвоили соответствующие веса предпринимательству, потенциалу роста, межфирменным балансам, перспективам на международных рынках, инновационности, интенсивности знаниевых потоков, качеству образования и трансферу технологий. Результирующие веса прошли сравнения, и было выявлено, что «относительное множество» (см. приложение 3) стимулировалось в основном инновационной системой, **выстроенной вокруг потенциальных платформ**. Платформы смогли сконцентрировать не в последнюю очередь благодаря «привратникам» и кластерным брокерам современные тренды в развитии науки: нанотехнологии, механику и др. Основные акторы смогли выйти из тисков QWERTY-эффекта и сменить свою специализацию.

Так каковы были результаты? Акцент в инновационной политике был смещен в сторону развития РИС и спутниковых к ней платформ. Прежняя промышленная политика была сведена на нет. Предыдущее мнение о том, что в отсутствие сырьевого кластера ведущие компании покинут регион, было кардинально изменено благодаря применению «платформенного» решения о «относительном множестве» фирм и стартапов. Какие проблемы пришлось преодолеть? Ну перво-наперво чудовищную асимметрию ин-

формации и знаниевых перетоков между акторами РИС. Во-вторых, дальнейшие перспективы работы платформы были туманны. Вопрос был решен внедрением модели «*ржаного хлеба*» Нонака–Такеучи для дальнейшей оценки и направлений создания нового знания, когда неявный кодифицированный знаниевый поток генерируется внутри дискуссионной площадки самой технологической платформы. Еще одна поправка была сделана на то, что в мире, наполненном экстерналиями, для большей глубины заимствования некодифицированного знания должны быть визуализированы потенциальные знаниевые аналоги в регионе. В заключение хочется отметить, что оценку деятельности знаниевых кластеров и технологических платформ целесообразнее проводить через оценку сбалансированных показателей (BSC), нежели SWOT-анализом.

Заключение

Мы попытались описать новые механизмы, обеспечивающие качество регионального экономического роста. Приводными ремнями устойчивости в современном мире имитирующих инноваций должны стать знаниевые кластеры и технологические платформы. Однако трудность заключалась, как всегда, в одном: правильности импортирования институтов. Зачастую, когда имплементируют на отечественную почву подобные расшивки макроэкономических шоков, то не всегда до конца осознают, где вообще должны располагаться заимствованные алгоритмы. Из-за неэффективного использования институтов происходят серьезные структурные сдвиги, и не только в региональной инновационной системе, но и на более высоких этажах.

Основной вывод, который был сделан автором по результатам проведенного исследования, заключается в том, что каждый регион способен создать на своей территории если и не отдельную Кремниевую долину, то вполне самодостаточную региональную систему, напрямую соприкасающуюся с каждым участником инновационного процесса. При правильном координировании генерируемых знаниевых потоков и получаемых экстерналий вполне возможно провести релокацию сырьевой ресурсной базы. А вот изощренная техника монтажа бесконечного числа бизнес-инкубаторов, работающих как бизнес-центры и называющихся инновационными кластерами, ни к чему хорошему не приведет.

Практическая рекомендация звучит рефреном: при сопоставлении инновационных институтов разного порядка необходимо и специфицировать их соответственно. Как отмечалось в работе, если регион сможет верифицировать у себя стратегию знаниевого кластера, то он получит практически готовую РИС в усеченном виде. Правда, в настоящее время наблюдается совсем обратная картина: регионы настолько нафарши-

рованы многоустными институтами поддерживающей инфраструктуры, что уже пора объявлять их РИС окончанными. Но истина гласит: инновационный потенциал не зависит от количества институтов.

Прогноз: к 2016 году некоторые регионы вычлняют свои рецепты кластеров.

Библиографический список

1. Audretsch D.B. and Feldman M.P. (2004) Knowledge spillovers and the geography of innovation. In: Henderson J.V. and Thisse J.-F. (eds.). Handbook of urban and regional economics, vol. 4. North Holland, Amsterdam. – P. 2713–2739.
2. Breschi S. and Lissoni F. (2001) Localised knowledge spillovers vs. innovative milieux: Knowledge «tacitness» reconsidered. – Papers in Regional Science, 80. – P. 255–273.
3. Cooke P. (2004) Regional knowledge capabilities, embeddedness of firms and industry organization: bioscience megacentres and economic geography. – European Planning Studies, 12. – P. 625–641.
4. Gertler M. (2003) Tacit knowledge and the economic geography context, or the undefinable tacitness of being there // Journal of Economic Geography, 3. – P. 75–99.
5. Jaffe A., Trattenberg M. and Henderson R. (1993) Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations // Quarterly Journal of Economics, 79. – P. 577–598.
6. Malmberg A. and Maskell, P. (2002), ‘The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering’, Environment and Planning A, 34, pp. 429–449.
7. Markusen A. (1996) Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography, Vol. 72. – P. 293–313.
8. Owen-Smith J. and Powell W. (2004) Knowledge networks as channels and conduits: the effects spillovers in the Boston biotechnology community. – Organization Science, 15. – P. 5–21.
9. Адамова К.З. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики / К.З. Адамова // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2009. – № 38. – С. 172–177.
10. Бекетов Н. Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопр. экономики. – 2004. – № 7. – С. 96–105.
11. Буфетова Л.П. Институциональный аспект развития инновационной системы России: существующие и новые формы посредничества / Л.П. Буфетова, Я.О. Лаптева // Вестник НГУ. – (Сер. «Соц.-экон. науки»). – 2009. – Т. 9, вып. 4. – С. 177–182.

12. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 15–26.

13. Григорьев Л. Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций / Л. Григорьев, С. Плаксин, М. Салихов // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 25–43.

14. «Инновационная Россия – 2020». Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России. – М., 2010. – 105 с.

15. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество, культура. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.

16. Малафеев А.А. Кластерный подход к организации инновационного развития отрасли и возможности его моделирования / А.А. Малафеев // Экономические науки. – 2009. – № 3. – С. 202–207.

17. Румянцева Е.Е. Мировая экономическая наука в лицах. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 455 с.

18. Тищенко Е.В. Основные положения теории кластерной комбинаторики промышленных систем // Материалы 48-й Международной научной студенческой конференции «Студент и научно-технический прогресс». Секция «Экономика». – Новосибирск, 2010. – С. 81–82.

19. Тищенко Е.В. Особенности венчурного инвестирования в кластерах фирм // Практика и технологии успешной реализации инновационных проектов. – Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2008 г. – С. 71 – 76.

20. Унтура Г.А. Перспективные вложения в развитие экономики знаний: общероссийские и региональные тенденции // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 1. – С. 64–84.

21. Шерешева М.Ю. Соотношение понятий «информационная экономика» и «экономика знаний» // Вестн. Моск. ун-та. (Сер. 6. «Экономика»). – 2008. – № 5. – С. 24–31.

Контактная информация

E-mail: eloim@rambler.ru

Contact links

E-mail: eloim@rambler.ru

**ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА
В УПРАВЛЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИМ
РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА**

**APPLICATION OF AN INTELLECTUAL
CAPITAL CONCEPT IN STRATEGIC
REGIONAL DEVELOPMENT**

П.Ю. МАКАРОВ,

*аспирант 2-го курса Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых,
г. Владимир*

P.U. MAKAROV,

*post-graduate student of A.G. and N.G. Stoletovs'
Vladimir State University, Vladimir*

Аннотация

В работе рассмотрена концепция интеллектуального капитала с точки зрения ее применения в стратегическом развитии регионов. На основании существующих подходов к оценке интеллектуального капитала регионов сформирована модель, применимая к регионам страны. С помощью полученной модели была изучена и подтверждена гипотеза о связи интеллектуального капитала региона с уровнем его экономического развития на примере данных по субъектам РФ. Для изучения возможности применения концепции в стратегическом управлении регионом была проведена оценка интеллектуального капитала региона в контексте его стратегического развития.

Abstract

In this paper the Intellectual Capital concept is considered from the point of view of its application in strategic development of regions. On basis of the existing approaches to the National Intellectual Capital estimation was derived model which applicable to the case of the country regions. By means of this model has been studied and proved

the hypothesis about relation of the Intellectual Capital of a region with its economic development on an example of the data on federal subjects of Russia. In order to study the application of the concept in regional strategic management, Regional Intellectual Capital was also estimated in context of strategic development.

Ключевые слова

1. Интеллектуальный капитал
2. Стратегическое развитие
3. Региональное развитие

Keywords

1. Intellectual capital
2. Strategic development
3. Regional development

Введение

Во все более усложняющихся социально-экономических отношениях становится сложнее выделить и систематизировать факторы, влияющие на экономическое развитие. Особенно актуальной эта проблема является применительно к развитию субъектов Российской Федерации. Регионы России подчас слишком различаются между собой, что затрудняет применение какого-либо единого подхода к их развитию.

Системное видение факторов социально-экономического развития, позволяющее учитывать региональные различия, можно сформировать на основе концепции интеллектуального капитала, различные аспекты которой раскрываются в трудах Л. Эдвинссона, Й. Рууса, Н. Бонтиса, П. Стаале, Э. Пашер, Д. Вежек, Д. Андриессена и др.

Целью данной работы является изучение возможности применения концепции интеллектуального капитала в стратегическом управлении развитием региона. Достижение этой цели включает выполнение следующих задач:

- 1) рассмотреть содержание концепции интеллектуального капитала и оценить потенциал ее применения в стратегическом управлении;
- 2) исследовать связь интеллектуального капитала и экономического развития регионов;
- 3) изучить возможности применения концепции в стратегическом управлении регионом, для чего с опорой на существующий опыт провести оценку интеллектуального капитала в контексте стратегического развития региона.

Объектом исследования является интеллектуальный капитал региона, а предмет составляют социально-экономические отношения, возникающие по поводу его формирования и развития.

Научная новизна работы заключается в подтверждении гипотезы о связи интеллектуального капитала регионов и их экономического положения применительно к регионам страны, а также в применении концепции интеллектуального капитала как инструмента регионально-го стратегического управления.

1. Интеллектуальный капитал как фактор стратегического регионального развития

Последние десятилетия характеризуются изменением характера производства: все большую долю в создаваемой продукции составляют нематериальные компоненты – то или иное знание, на получение и применение которого уходят значительные ресурсы и которое в итоге и придает продукции ценность. Увеличение значимости интеллектуальных ресурсов в деятельности отдельных организаций ведет за собой соответствующий рост их значимости и в региональном развитии, что обуславливает изменения в структуре факторов развития экономики.

Поиск новых подходов к анализу социально-экономического развития привел к появлению региональной трактовки концепции интеллектуального капитала, возникшей и использовавшейся ранее на микроуровне. Задачей концепции является описание нематериальных факторов, влияющих на развитие, которые при «традиционном» анализе либо не рассматриваются, либо рассматриваются частично и несистемно¹.

Определения интеллектуального капитала носят в основном собирательный характер, характеризуя его как совокупность нематериальных ресурсов. В частности, такого мнения придерживается Э. Брукинг, автор одной из наиболее известных работ по данной проблематике: «Это термин для обозначения объединенных нематериальных активов, обеспечивающих функционирование компании»². 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»³.

¹ Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010.

² Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. – New York: International Thomson Business Press, 1996. – P. 12.

³ Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 1. – P. 14.

Наиболее распространенный подход к структуре интеллектуального капитала предполагает выделение трех компонентов, которые применительно к экономике региона можно охарактеризовать следующим образом.

1. Человеческий капитал – знания, трудовые способности и мотивация населения региона. Является ключевым элементом интеллектуального капитала, поскольку именно от населения зависит эффективность генерирования, заимствования и внедрения знаний.

2. Структурный капитал – категория, включающая различные аспекты инфраструктуры региона. В нее входит развитие общественных отношений, например, эффективность органов власти и уровень развития научной сферы.

3. Отношенческий капитал – связан с положением региона относительно внешнего окружения: вовлеченностью в международное сотрудничество, востребованностью его продукции на внешнем рынке.

Можно выделить два основных направления изучения интеллектуального капитала региона: (1) оценка интеллектуального капитала отдельного региона и (2) сравнение показателей интеллектуального капитала группы стран.

В первом случае оценка может проводиться с различными целями: от вопросов стратегического управления до формирования имиджа региона, что оказывает влияние на детальность анализа. В ряде случаев компоненты интеллектуального капитала просто описываются посредством совокупности индикаторов⁴. Более глубокий анализ предполагает переход от простого описания к проектированию дальнейшего развития региона, декомпозицию троичной структуры и отдельное рассмотрение элементов человеческого, структурного и отношенческого капитала, в результате чего появляется возможность сформировать рекомендации по улучшению различных аспектов регионального развития⁵.

Исследования второго типа преследуют такие цели, как определение показателей, с помощью которых можно измерить интеллектуальный капитал и изучение взаимосвязей между элементами интеллектуального капитала, а также его влияние на развитие стран. Важным результатом таких исследований является выработка показателей, при-

⁴ Например: The Intellectual Capital of the State of Israel: 60 years of achievements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moital.gov.il/ic>

⁵ Например: Nagel C., Mauch S. Regionale Wissensbilanz Ortenaukreis. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nagel-kollegen.de/sites/default/files/Wissensbilanz_Ortenau.pdf

менимых в качестве индикаторов интеллектуального капитала, состав которых в настоящее время не является общепринятым и различен в разных работах.

Применение концепции интеллектуального капитала, таким образом, возможно как в рамках макроэкономического анализа, так и в контексте управления развитием регионов. Поскольку концепция изначально является прежде всего подходом к формированию стратегического видения, рассмотрим именно управленческий аспект ее применения. Использование концепции в региональном управлении представляет интерес и в связи с происходящим внедрением стратегического подхода к управлению субъектов РФ и, как следствие, потребностью в эффективных инструментах разработки стратегии.

В то же время, хотя исследования и выявляют наличие связи между экономическим положением страны и развитием ее интеллектуального капитала, не существует работ, показывающих, что гипотеза о наличии этой связи действует в условиях регионов одной страны, а не только при международных сопоставлениях. Этот момент является важным, т.к. применение концепции будет более обоснованным при наличии связи сформированных на ее основе категорий с изменением экономического положения. Рассмотрим подробнее этот вопрос.

2. Роль интеллектуального капитала в экономическом развитии региона

Для оценки связи интеллектуального капитала и экономического положения регионов сформируем индекс интеллектуального капитала региона. Поскольку не существует общепринятого набора показателей, сопоставим существующие модели и выделим общие элементы. Для формирования индекса были проанализированы четыре наиболее значимые модели оценки регионального интеллектуального капитала,^{6,7,8,9} на основе которых получен базовый набор показателей (см. табл. 1).

⁶ 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

⁷ Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 1. – P. 13–39.

⁸ Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital: comparison of 40 countries. – New-York: Springer. – 392 p.

⁹ Weziak D. Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU // IRISS Working Paper. – 2007. – № 13.

Таблица 1

**Показатели интеллектуального
капитала региона**

Показатели
Человеческий капитал (ЧК)
<p>Образование: ЧК1 – количество учителей на 100 учеников ЧК2 – доля экономически активного населения с высшим и последующим образованием, % ЧК3 – число студентов на 10 тыс. чел. населения</p> <p>Характер занятости: ЧК4 – доля экономически активного населения, занятого в науке, % ЧК5 – доля занятых в сфере наукоемких услуг и высокотехнологичном производстве, %</p> <p>Дополнительное образование: ЧК6 – доля работников, получающих дополнительное образование, %</p>
Структурный капитал (СК)
<p>Развитие мобильной связи: СК1 – число абонентов сотовых сетей на 1000 чел.</p> <p>Компьютеризация и интернетизация: СК2 – доля домохозяйств, имеющих доступ к сети Интернет СК3 – количество ПК на 100 чел. работников, шт.</p> <p>Эффективность государства: СК4 – эффективность государства, ранг (на основе рейтинга инвестиционных рисков РА «Эксперт», связанных с эффективностью региональных властей)</p> <p>Условия для развития бизнеса: СК5 – «коэффициент рождаемости» организаций</p>
Отношенческий капитал (ОК)
<p>Востребованность продукции: ОК1 – доля экспорта высокотехнологичной продукции в ВРП, %</p> <p>Международная интеграция: ОК2 – объем иностранных инвестиций на душу населения, долл. ОК3 – доля получающих доп. образование за рубежом от общего количества ОК4 – доля иностранных студентов в числе учащихся, %</p>

Региональный уровень исследования обусловил отказ от показателя ОК4: «доля иностранных студентов в числе учащихся». Различия между регионами одной страны по этому признаку обусловлены нерегулируемыми факторами, например географическим положением региона в стране. Вместе с тем этот показатель является актуальным в случае укрупнения единицы рассмотрения, например, до федерального округа.

В качестве исследуемой совокупности были рассмотрены субъекты РФ по состоянию на 2009 год. В процессе сбора данных из рассмотрения были исключены пять регионов: Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Московская и Ленинградская области, по причине отсутствия для них ряда показателей. В ходе дальнейшей работы пришлось исключить показатель ЧК5 по причине отсутствия данных и заменить содержание показателя ОК1 на «доля технологий и услуг технического характера в ВРП» ввиду невозможности выделить заявленную группу продукции из данных по экспорту. Данные для расчета оставшихся показателей представлены в сборниках Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели».

Построение индексов было проведено на основе подхода, предлагаемого в работах Л. Эдвинссона (см. форм. 1). После расчета индексов была оценена согласованность показателей при помощи альфа-коэффициента Кронбаха¹⁰. Для повышения согласованности до рекомендованных значений ($> 0,7$) часть показателей (ЧК1, ЧК6, СК4) была исключена, что дало удовлетворительные значения для человеческого (0,804) и структурного капитала (0,726). Значение, полученное для отношенческого капитала (0,622), меньше необходимого, однако может быть сочтено достаточным, пока не будет разработан альтернативный состав показателей.

$$ИК = ЧК + СК + ОК$$

$$ЧК, СК, ОК = \frac{10}{n} \sum_{i=1}^n \frac{x_i}{x_{\max}} \quad (1),$$

где ИК – индекс интеллектуального капитала региона; ЧК, СК, ОК – субиндексы интеллектуального капитала; x_i – текущее значение i -го показателя; x_{\max} – максимальное значение показателя в выборке; n – число показателей.

¹⁰ Bontis N. Указ. соч.

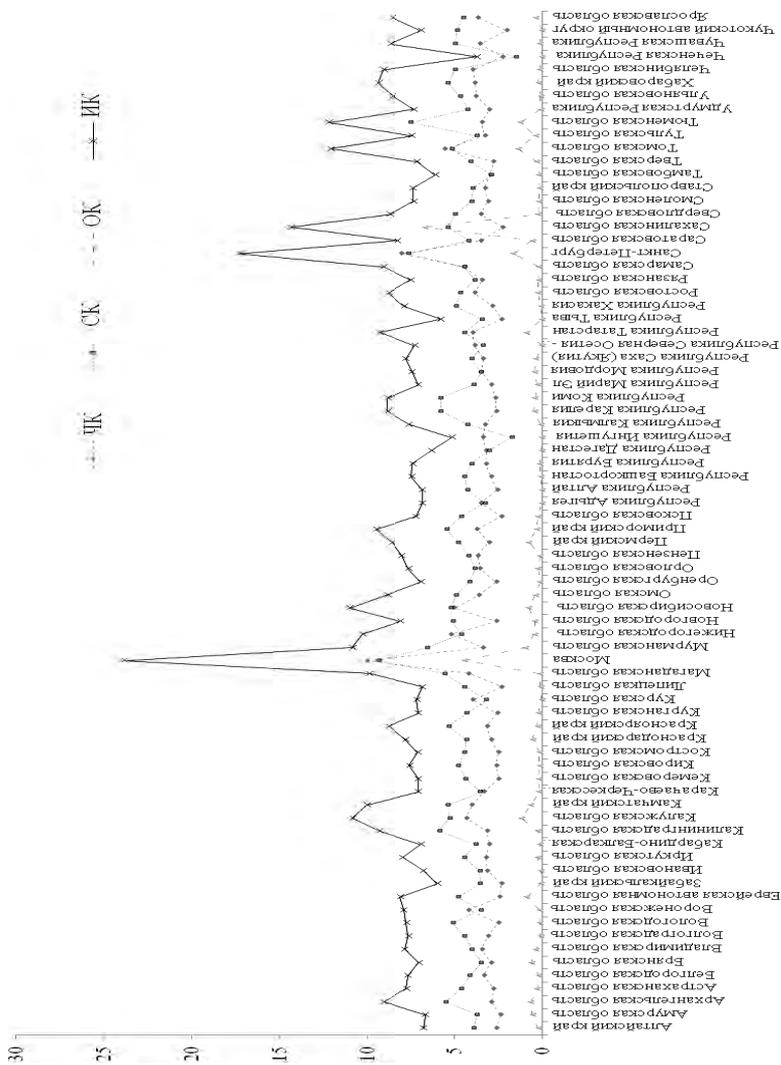


Рис. 1. Индекс интеллектуального капитала по субъектам РФ, 2009 год¹¹

¹¹ Индексы ЧК, СК и ОК могут принимать значения от 0 до 10, где 10 означает максимальное развитие. В модели Эдвинсона индекс ИК рассматривается как среднее арифметическое трех элементов, в рамках данной работы он показан как их сумма и, соответственно, принимает значения от 0 до 30.

В качестве характеристики состояния экономики региона, опираясь на практику существующих исследований, было принято значение ВРП на душу населения. Чтобы исключить ценовые различия, в качестве показателя взяты значения ВРП, пересчитанные по паритету покупательской способности и скорректированные на отношение потребительской корзины к среднероссийской. Значения также приведены в форме индекса.

Полученные на основе данной модели значения интеллектуального капитала показывают существенные расхождения его состояния в различных регионах (см. рис. 1). Различия проявляются не только в высоких показателях Москвы и Санкт-Петербурга относительно прочих регионов – среди остальных субъектов Федерации также наблюдаются существенные различия.

По соотношению индексов интеллектуального капитала и ВРП можно выделить четыре группы регионов (см. рис. 2). В первую группу попадает большинство субъектов РФ, имеющих приблизительно схожие значения показателей. Три региона имеют отклонение только по одному из параметров: Тюменская и Сахалинская области существенно опережают другие регионы по индексу ВРП, и незначительно – по индексу интеллектуального капитала. Санкт-Петербург имеет значительный отрыв по интеллектуальному капиталу, при этом, не отличаясь по уровню ВРП. Москва же имеет отрыв от основной совокупности по обоим параметрам.

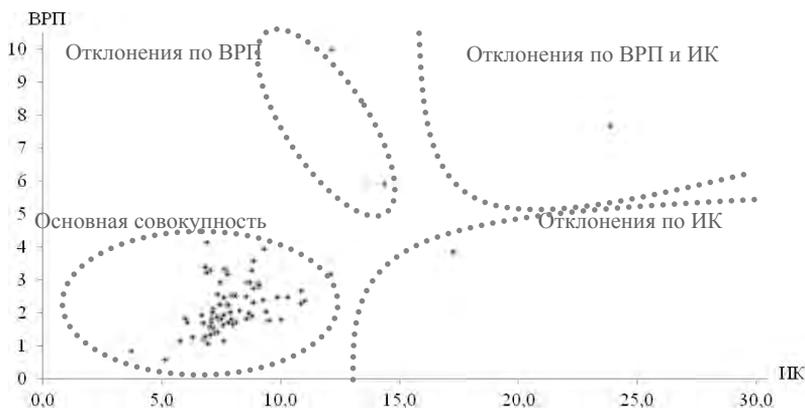


Рис. 2. Распределение субъектов РФ по индексам ИК и ВРП, 2009 год¹²

¹² ВРП рассчитан по аналогии с индексом ИК и принимает значения от 0 до 10, где 10 соответствует максимальному объему ВРП по выборке.

Уравнение регрессии, построенное методом наименьших квадратов на основе данных по всей выборке (см. форм. 2), признано значимым по критерию Фишера при уровне надежности 0,95 и демонстрирует наличие связи между интеллектуальным капиталом и ВРП региона. Представляется завышенным значение R^2 , поскольку, хотя интеллектуальный капитал и играет роль в экономическом развитии, маловероятно, чтобы почти половина различий объяснялась только на этой основе.

$$\text{ВРП} = 0,357 * \text{ИК} - 0,582$$

$$R^2: \quad 0,459 \quad (2)$$

$$F\text{-тест:} \quad 18,6 \text{ (больше критического)}$$

Также была рассмотрена ситуация по совокупности регионов, имеющих близкие значения показателей; для этого из анализа были исключены регионы с выраженными отклонениями, что дало более реалистичные значения R^2 (согласно существующим исследованиям представляется реалистичным уровень в 20–25%)¹³ при сохранении значимости уравнения (см. форм. 3). Свободный член уравнения в данном контексте не рассматривается, как несущий содержательную нагрузку, однако можно сказать, что второе уравнение имеет более логичный вид, т.к. гипотетическое значение ВРП при нулевом ИК не может быть отрицательным (при предлагаемом содержании индекса нулевое его значение означает полное отсутствие населения с высшим образованием, современных средств связи и низкий уровень отношений региона с внешней средой, что, однако, не исключает производства какого-либо общественного продукта).

$$\text{ВРП} = 0,246 * \text{ИК} + 0,217$$

$$R^2: \quad 0,206 \quad (3)$$

$$F\text{-тест:} \quad 18,6 \text{ (больше критического)}$$

Наличие связи между интеллектуальным капиталом и экономическим положением региона подтверждается также коэффициентами корреляции, значения которых показывают наличие связи, которую, впрочем, нельзя назвать сильной (0,678 для полной выборки и 0,453 для выборки с исключенными регионами-отклонениями).

В целом анализ интеллектуального капитала, проведенный на примере регионов одной страны, показывает результаты, сходные с результатами международных исследований. Таким образом, есть основания полагать, что данная концепция может быть применима в практическом развитии регионов страны, например, в качестве инструмента совершенствования региональных стратегий.

¹³ Andriessen D., Stam C. Указ. соч.

3. Оценка интеллектуального капитала региона

Оценка интеллектуального капитала отдельного региона в контексте его стратегического развития требует других подходов, нежели оценка на уровне группы регионов. За основу в данном случае представляется рациональным взять предлагаемую немецкими исследователями методологию «Баланс знаний» (Wissensbilanz), как наиболее проработанный подход, применявшийся для оценки интеллектуального капитала региона¹⁴. Рассмотрим состояние интеллектуального капитала Владимирской области, используя данный подход.

Прежде всего необходимо осуществить декомпозицию элементов интеллектуального капитала, поскольку троичная структура является слишком обобщенной, чтобы использовать ее без детализации. В данной работе элементы интеллектуального капитала Владимирской области были определены на основе структур, предлагаемых в существующих исследованиях, и с учетом специфики региона: высокой доли промышленности в ВРП и значительного туристического потенциала (см. табл. 2).

Показатели, применяющиеся для оценки, не во всем идентичны показателям, выделенным при формировании индекса интеллектуального капитала, что соответствует существующей практике и обусловлено необходимостью сформировать более точную структуру, соответствующую интеллектуальному капиталу конкретного региона.

Для дальнейшего анализа элементы приводились в сопоставимый вид при помощи экспертных оценок. Оценка проводилась по шкале от 1 до 7, где единица соответствует состоянию «Полностью не соответствует», а семерка – «Полностью соответствует».

ЧК-1: «Образование». Область характеризуется относительно невысокой долей занятого населения с высшим и последующим образованием, составляющим 24% на 2009 год. По данному показателю область занимает 11-е место среди 17 регионов ЦФО, и за период 2004–2009 годов наблюдается отсутствие выраженной позитивной динамики, хотя и имеет место рост абсолютных значений показателя. Мотивацию к повышению профессиональной компетентности можно оценить на основе данных о получении дополнительного образования. По данным за 2010 год, область занимает 5-е место среди регионов ЦФО по доле занятого населения, получавшего дополнительное образование. *Оценка:* уровень квалификации населения признан не вполне соответствующим приоритетам развития (3,5).

¹⁴ Wissensbilanzen für regionale Cluster- und Netzwerkiniciativen. Leitfaden zur RICARDA-Methode. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ricarda-project.org

Таблица 2

Элементы интеллектуального капитала

Элемент	Показатели
Человеческий капитал	
ЧК-1: «Образование»	– структура экономически активного населения (ЭАН) области по уровню образования; – доля ЭАН с высшим и последующим образованием, %; – доля занятого населения, получающего дополнительное образование, %;
ЧК-2: «Здоровье» ¹⁵	– заболеваемость населения, случаев на тыс. чел.; – средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет;
ЧК-3: «Социальное благополучие»	– уровень безработицы, %; – коэффициент фондов (дифференциации доходов).
Структурный капитал	
СК-1: «Эффективность органов власти»	– рейтинг эффективности органов исполнительной власти, разработанный Министерством регионального развития;
СК-2: «Взаимодействие» ¹⁶	– экспертные мнения;
СК-3: «ИТ-инфраструктура»	– индекс использования ИКТ для развития, являющийся компонентом индекса готовности регионов России к информационному обществу, разработанного Институтом развития информационного общества;
СК-4: «Научный потенциал»	– доля ЭАН, занятого исследованиями и разработками; – затраты на исследования и разработки; – количество заявок на получение патента в пересчете на 1000 чел. экономически активного населения.

¹⁵ Хотя в зарубежных работах здоровье населения не рассматривается как характеристика человеческого капитала в составе интеллектуального капитала, применительно к Владимирской области данный фактор представляется важным для наблюдения. Здоровье населения, возможно, может не требовать специального рассмотрения, только когда находится на приемлемом уровне.

¹⁶ Эффективность взаимодействия между различными группами в регионе: между властью и бизнесом, наукой и промышленностью и т.п.

Элемент	Показатели
Отношенческий капитал	
ОК-1: «Привлекательность региона»	– объем прямых инвестиций, млн руб.; – объем прямых иностранных инвестиций, млн долл.;
ОК-2: «Международная торговля»	– объем и структура экспорта, млн долл.;
ОК-3: «Туризм»	– туристический поток.

ЧК-2: «Здоровье». Анализ динамики заболеваемости за 2005–2009 годы свидетельствует о ее росте за рассмотренный период. При этом на всем рассматриваемом промежутке область занимает 16-е место среди 17 рассматриваемых регионов ЦФО при наличии тенденции к дальнейшему ухудшению ситуации. За период 2007–2009 годов почти на 3 года (с 63,28 до 66,23 лет) выросла ожидаемая продолжительность жизни при рождении. Однако в сравнении с другими регионами ЦФО Владимирская область, напротив, теряет позиции, сместившись с 12-го на 15-е место. *Оценка:* приведенные данные позволяют охарактеризовать состояние здоровья населения области как очень плохое, средний балл экспертной оценки также невысок – 1,7.

ЧК-3: «Социальное благополучие». Можно отметить отсутствие выраженной тенденции к снижению доли безработных в числе экономически активного населения (9% и 8,7% в 2005–2009 годах соответственно). В сравнении с другими регионами в ЦФО тем не менее, наблюдается существенный прогресс: область поднялась с последнего 17-го места на 11-е. При незначительном изменении абсолютного значения показателя это может означать общее ухудшение ситуации с занятостью, которому область оказалась способна противостоять. Коэффициент фондов, характеризующий равномерность распределения доходов, показывает негативную динамику: в период 2005–2009 годов значения показателя изменились с 8 до 10,5. Тем не менее на протяжении всего периода область входит в тройку лучших регионов ЦФО по данному показателю. *Оценка:* состояние данного элемента охарактеризовано как положительное на фоне регионов-соседей (средний балл – 4,8).

СК-1: «Эффективность органов власти». Для оценки этой комплексной и сложной категории в рамках данной работы представляется рациональным воспользоваться уже существующими инструментами. В этом качестве можно рассматривать разработанный Министерством регионального развития РФ рейтинг эффективности органов исполнительной власти. Согласно докладу об оценке эффективности органов исполнительной власти в субъектах РФ за 2009 год, Владимирская область занимает 18-е место среди 83 регионов (и 4-е место среди регионов

ЦФО), показывая при этом положительную динамику эффективности. *Оценка:* данный элемент получил в целом положительную оценку (4,7).

СК-2: «Взаимодействие». Развитие и качество взаимодействия между различными группами сложно оценить на основе каких-либо статистических данных. В этой связи представляется возможным обратиться к мнениям экспертов по данной проблеме и рассматривать оценки взаимодействия, данные в «Стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года». В ее аналитической части указаны существенные проблемы взаимодействия промышленности и науки, а также органов власти и бизнеса. *Оценка:* эффективность связей в регионе была признана слабой (3,1).

СК-3: «ИТ-инфраструктура». В качестве комплексного индикатора развития информационных технологий региона представляется возможным использовать индекс использования ИКТ для развития, являющийся компонентом индекса готовности регионов России к информационному обществу, разработанного Институтом развития информационного общества. Данный показатель включает оценку использования ИКТ в разных аспектах жизни региона: государственном и муниципальном управлении, бизнесе, в домохозяйствах и населении, в культуре, здравоохранении и образовании. Использование именно индекса-компонента, а не полного индекса объясняется тем, что полный индекс готовности регионов к информационному обществу имеет более широкое содержание, выходящее за рамки оцениваемой категории. Анализ значений индекса за 2007–2010 годы показывает позитивную динамику развития. За рассмотренный период область поднялась с 45-го до 23-го места среди 83 регионов РФ. Среди 17 регионов ЦФО область поднялась с 6-го на 3-е место. *Оценка:* ИТ-инфраструктура региона была оценена в целом положительно (6,1).

СК-4: «Научный потенциал». По доле экономически активного населения, занятого исследованиями и разработками, область занимает достаточно высокое 5-е место среди 17 регионов ЦФО по состоянию на 2009 год хотя за рассматриваемый период имеет место снижение показателя как во Владимирской области, так и в большинстве остальных регионов ЦФО. По объему внутренних затрат на научные исследования и разработки (в % к ВРП) область в 2009 году также имеет хорошие позиции, занимая 4-е место, хотя и не прослеживается стабильных тенденций по этому показателю. Обзор заявок на получение патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы показывает стабильное положение: в период 2005–2009 годов область с незначительными отклонениями занимает 10–11-е места по количеству заявок на единицу экономически активного населения. *Оценка:*

инновационный потенциал области получил в целом положительную оценку (4,8).

ОК-1: «Привлекательность региона». Данные по объему прямых иностранных инвестиций на душу населения демонстрируют существенный рост показателя в период 2005–2009 годы. Основными отраслями, привлекающими инвестиции, по данным на 2010 год, являются: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (27,5% всех инвестиций), производство машин и оборудования (15,8%), производство пищевых продуктов (34,9%). *Оценка:* привлекательность региона для иностранных инвесторов была оценена как соответствующая заявленным целевым показателям (6,7).

ОК-2: «Международная торговля». Статистика по объему экспорта на душу населения в 2005–2009 годах показывает более чем двукратное увеличение показателя. По отношению к другим регионам ЦФО область также улучшает позиции с 13-го до 8-го места. Следует также отметить, что значительный рост объема экспорта наблюдается по группе «машиностроительная продукция» – одной из основных специализаций региона. *Оценка:* развитие международной торговли региона также было оценено положительно (4,9).

ОК-3: «Туризм». Согласно отчетам Департамента по физической культуре, спорту и туризму Владимирской области, ежегодный туристический поток в области стабильно увеличивается. В то же время, активность по реализации туристического потенциала области уступает другим областям Золотого кольца. *Оценка:* использование туристического потенциала было признано приемлемым (4,2) с учетом существующих ограничений развития, однако не исчерпывающим.

Для оценки взаимных связей элементов интеллектуального капитала с помощью экспертов была заполнена матрица влияний. При заполнении была применена шкала, рекомендованная в методологии *Wissensbilanz*: 0 – элемент не оказывает влияния; 1 – элемент оказывает некоторое влияние; 2 – элемент оказывает существенное влияние. Под влиянием понимается улучшение состояния зависимого элемента при улучшении состояния влияющего.

Для дальнейшей работы матрица была очищена от малозначимых влияний при помощи принципа Парето. Нормализовав значения относительно общей суммы влияний (74), начиная с наименьшего, начнем удалять влияния, пока их доля не составит примерно 20%. Удалив таким образом 40 малозначимых влияний, общая доля которых составила 16,8%, и переведем матрицу в исходный вид, получаем очищенную матрицу, на основании которой можно провести дальнейшие расчеты (см. рис. 3).

I		ЧК-1	ЧК-2	ЧК-3	СК-1	СК-2	СК-3	СК-4	ОК-1	ОК-2	ОК-3	
	ЧК-1		1	1,5	1,5	1,2	1	2	1,5	1	0,5	
	ЧК-2	0,9		1,2	0	0	0	1	1,4	0	0,8	
	ЧК-3	1,1	1,5		0,9	1,3	1	1,5	1	0	0,8	
	СК-1	1	1,1	1,2		1	1,3	1	1,2	0,8	0,3	
	СК-2	1	1	1,3	1		1,2	1,9	1,2	0,9	0,2	
	СК-3	1,4	0,8	0	1,2	1		1	1,5	0	1	
	СК-4	1,5	1,2	0,9	1	0,9	1		1,7	1,1	0	
	ОК-1	1,5	0	0,9	0	0,9	1,1	1,4		1	1,8	
	ОК-2	0	0	1,1	0	0	0	0	0,6		0	
ОК-3	0	0	0,8	0	0	0	0	0,5	1			
II*		ЧК-1	ЧК-2	ЧК-3	СК-1	СК-2	СК-3	СК-4	ОК-1	ОК-2	ОК-3	
	ЧК-1		1,35	2,03	2,03	1,62	1,35	2,7	2,03	1,35	0,68	
	ЧК-2	1,22		1,62	0	0	0	1,35	1,89	0	1,08	
	ЧК-3	1,49	2,03		1,22	1,76	1,35	2,03	1,35	0	1,08	
	СК-1	1,35	1,49	1,62		1,35	1,76	1,35	1,62	1,08	0,41	
	СК-2	1,35	1,35	1,76	1,35		1,62	2,57	1,62	1,22	0,27	
	СК-3	1,89	1,08	0	1,62	1,35		1,35	2,03	0	1,35	
	СК-4	2,03	1,62	1,22	1,35	1,22	1,35		2,3	1,49	0	
	ОК-1	2,03	0	1,22	0	1,22	1,49	1,89		1,35	2,43	
	ОК-2	0	0	1,49	0	0	0	0	0,81		0	
ОК-3	0	0	1,08	0	0	0	0	0,68	1,35			
<i>* серым цветом выделены ячейки с удаленными элементами</i>												
III		ЧК-1	ЧК-2	ЧК-3	СК-1	СК-2	СК-3	СК-4	ОК-1	ОК-2	ОК-3	Σ
	ЧК-1		1	1,5	1,5	1,2	1	2	1,5	1		10,7
	ЧК-2			1,2				1	1,4			3,6
	ЧК-3	1,1	1,5			1,3	1	1,5	1			7,4
	СК-1	1	1,1	1,2		1	1,3	1	1,2			7,8
	СК-2	1	1	1,3	1		1,2	1,9	1,2			8,6
	СК-3	1,4			1,2	1		1	1,5		1	7,1
	СК-4	1,5	1,2		1		1		1,7	1,1		7,5
	ОК-1	1,5					1,1	1,4		1	1,8	6,8
	ОК-2			1,1								1,1
ОК-3									1		1,0	
Σ	7,5	5,8	6,3	4,7	4,5	6,6	9,8	9,5	4,1	2,8	61,6	

Рис. 3. Матрица влияний элементов интеллектуального капитала:
I – исходная, II – нормализованная*, III – очищенная

Чтобы определить совокупную значимость каждого элемента интеллектуального капитала, проведены следующие расчеты (см. табл. 3):

1) рассчитаны суммы влияний по строкам и столбцам: строчная сумма (ст. 2, табл. 3) показывает влияние, оказываемое элементом на

другие, сумма по столбцам (ст. 3, табл. 3) – совокупное влияние, оказываемое на элемент;

2) путем деления строчной суммы на сумму по столбцам получаем коэффициент самостоятельности элемента (ст. 4, табл. 3): если он больше 1, то элемент оказывает больше влияния, чем испытывает сам, если меньше – является зависимым;

3) кроме степени самостоятельности элемента нужно отразить количество связей, в которых он задействован; для этого мы можем рассчитать долю влияний элемента в общей сумме (ст. 5, табл. 3) и умножить ее на показатель самостоятельности (ст. 6), получив интегральную оценку значимости элемента интеллектуального капитала.

Таблица 3

Расчет значимости элементов интеллектуального капитала

	Сумма по строкам	Сумма по столбцам	Самостоятельность (ст. 2/ст. 3)	Доля в общей сумме по строкам	Значимость (ст. 5*ст.4)
1	2	3	4	5	6
ЧК-1	10,7	7,5	1,43	17,37	24,78
ЧК-2	3,6	5,8	0,62	5,84	3,63
ЧК-3	7,4	6,3	1,17	12,01	14,11
СК-1	7,8	4,7	1,66	12,66	21,01
СК-2	8,6	4,5	1,91	13,96	26,68
СК-3	7,1	6,6	1,08	11,53	12,40
СК-4	7,5	9,8	0,77	12,18	9,32
ОК-1	6,8	9,5	0,72	11,04	7,90
ОК-2	1,1	4,1	0,27	1,79	0,48
ОК-3	1,0	2,8	0,36	1,62	0,58
Сум-ма	61,6	61,6		100	

Полученные результаты являются закономерными. Так, все элементы отношенческого капитала характеризуются низким уровнем самостоятельности и слабым влиянием на систему интеллектуального капитала региона, что объяснимо их ролью – они являются в первую очередь следствием развития, но не его причиной. Низкая самостоятельность элементов ЧК-2 и СК-4 также является обоснованной. В частности, в рамках классической системы интеллектуального капитала затруднительно напрямую отразить каналы влияния здоровья населения на прочие факторы, что обуславливает довольно низкую его значимость и самостоятельность. Научный потенциал в предложенной трактовке является значимым элементом системы, однако преимущественно зависимым от совокупности других факторов.

На основании полученных оценок состояния элементов и расчетного значения их значимости построим карту интеллектуального капитала региона (см. рис. 4).

На полученной системе координат можно выделить четыре основных направления. Первый блок характеризуется низкой оценкой состояния элементов и низкой значимостью. В данной работе были приняты следующие границы:

– оценка от 1 до 4 – характеризует состояние элемента, недостаточное для достижения целей инновационного развития;

– значимость от 0 до 10 – указывает на слабое воздействие элементов на систему интеллектуального капитала, верхняя граница была установлена исходя из оценки самостоятельности – все зависимые элементы входят в данный предел.



Рис. 4. Карта интеллектуального капитала Владимирской области

В первый блок входит только один элемент – ЧК-2: «Здоровье». Состоянию данного элемента следует уделить внимание, поскольку оно оценивается крайне негативно. Хотя в системе интеллектуального капитала значимость элемента не удается отразить в полной мере, он является одним из ключевых показателей долгосрочного социально-экономического развития.

Второй блок характеризуется высокой оценкой состояния элементов при низкой их значимости. В рамках полученных результатов границами данного блока является оценка от 4 включительно до 7 включительно и значимость от 0 до 10. Оценка состояния, равная четырем, подразумевает состояние элемента, минимально необходимое для реализации целей стратегического развития, что, однако, не отменяет необходимости улучшения состояния данных элементов. В данную группу попадают следующие элементы: СК-4: «Научный потенциал», ОК-1: «Привлекательность региона», ОК-2: «Международная торговля», ОК-3: «Туризм». Применительно к элементам ОК-2 и ОК-3 ситуация выглядит логичной, потому что в представленном контексте они оказываются под влиянием других факторов, и какие-либо специальные дополнительные меры по их развитию рискуют не принести эффекта из-за существующих ограничений. Это же следует учитывать и при развитии элементов ОК-1 и СК-4, состояние которых характеризуется пограничным уровнем значимости и имеет более существенное воздействие на систему.

В целом для элементов этих двух групп ориентиром является движение на карте вправо, т.е. к улучшению их состояния. При этом особого внимания требуют элементы, характеризующиеся низкой оценкой, в то время как элементы, состояние которых удовлетворительно, могут рассматриваться как зависимые от более значимых элементов и не требующие усиленного внимания.

Следующий блок характеризуется высокой значимостью (от 10) и низкой оценкой элемента (1–4): в него входят два элемента – СК-2: «Взаимодействие», ЧК-1: «Образование». Сочетание высокого влияния на региональное развитие и низкого качества самих элементов может негативно сказываться на всей системе в целом, поэтому они являются приоритетными в плане приложения дополнительных усилий по исправлению ситуации.

Последний блок характеризуется высокими показателями значимости и состояния. Входящие в него элементы: ЧК-1: «Образование», ЧК-3: «Социальное благополучие», СК-1: «Эффективность органов власти» и СК-3: «ИТ-инфраструктура». Как и элементы второй груп-

пы, они требуют меньше внимания к развитию, которое в случае необходимости может быть ограничено мерами поддержания качества.

Заключение

Анализ особенностей современного экономического развития позволяет говорить о целесообразности выработки новых подходов к управлению развитием. Реализация этой цели возможна на основе концепции интеллектуального капитала. В пользу возможности практического применения данной концепции свидетельствуют результаты исследования, направленного на уточнение гипотезы о связи интеллектуального капитала и экономического развития регионов, позволяющие говорить о наличии такой связи.

Чтобы обеспечивать управление интеллектуальным капиталом в интересах развития региона, необходимо иметь возможность измерять и оценивать его в данном контексте. С этой целью были изучены существующие подходы к оценке интеллектуального капитала, и на их основе оценен интеллектуальный капитал одного из субъектов РФ – Владимирской области. В ходе анализа были выявлены направления улучшения состояния интеллектуального капитала.

В то же время данная работа не претендует на исчерпывающее описание и оценку интеллектуального капитала региона, являясь, скорее, первым шагом, попыткой по-другому взглянуть на оценку социально-экономического развития. Дальнейшими действиями в этом направлении видятся совершенствование подхода к оценке и разработка механизма ее взаимодействия с региональными стратегиями.

Библиографический список

1. Росстат. Регионы России. Социально-экономические показатели 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/bgd/regl/b1014p/Main.htm>
2. 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.
3. Стратегия социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года.
4. 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
5. Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 1. – P. 13–39.

6. Brooking A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise. – New York: International Thomson Business Press, 1996. – 214 p.

7. Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital: comparison of 40 countries. – New-York: Springer. – 392 p.

8. Nagel C., Mauch S. Regionale Wissensbilanz Ortenaukreis. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nagel-kollegen.de/sites/default/files/Wissensbilanz_Ortenau.pdf

9. The Intellectual Capital of the State of Israel: 60 years of achievements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.moital.gov.il/ic>

10. Weziak D. Measurement of National Intellectual Capital: Application to EU Countries // IRISS Working Paper. – 2007. – № 13.

11. Wissensbilanzen für regionale Cluster- und Netzwerkiniciativen. Leitfaden zur RICARDA-Methode. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ricarda-project.org

Контактная информация

Владимирский государственный университет

Тел. 8-4922-53-25-75, 47-97-37

Contact links

Vladimir State University

Tel. 8-4922-53-25-75, 47-97-37

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

IMPROVEMENT OF PRODUCTIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRICULTURAL SECTOR REGIONAL ECONOMY

А.С. ПЬЯНОВ,

*аспирант Ставропольского государственного
аграрного университета, г. Ставрополь*

A.S. PYANOV,

*post-graduate student of the Stavropol State Agrarian University,
Stavropol*

Аннотация

Автором обоснованы научно-методические положения и разработаны практические предложения по повышению эффективности функционирования предпринимательских структур в условиях институционализации агропроизводственной сферы на основе совершенствования и оптимального сочетания форм бизнеса.

Abstract

The author substantiated scientific and methodical provision and develop practical proposals to improve the functioning of business organizations in the sphere of agroindustrial institutionalization through enhanced and optimal combinations of a business.

Ключевые слова

1. Сельское хозяйство
2. Агропроизводственное предпринимательство
3. Многоуровневая система оценки
4. Современные направления развития агробизнеса

Keywords

1. Agriculture
2. Agricultural industrial enterprise
3. Multi-tiered evaluation system
4. The current directions of development of agribusiness

Введение

В числе актуальных и недостаточно проработанных, на наш взгляд, вопросов развития форм предпринимательства аграрной сферы является повышение эффективности их деятельности на основе организации и развития интегрированных аграрно-промышленных формирований, в частности, аспекты, касающиеся планирования производственно-экономического цикла, использования методов микро-математического моделирования, распределения доходов, повышения деловой активности самого объединения и его участников. Необходимость решения поставленных вопросов обусловила выбор направления исследования и предопределила круг рассматриваемых в нем задач.

Несмотря на многообразие научных разработок, рекомендаций и публикаций по проблемам развития агробизнеса, на наш взгляд, требуют дополнительных исследований вопросы совершенствования форм производственного предпринимательства в аграрном секторе производства и повышения эффективности их функционирования.

Цель настоящего исследования заключается в обосновании научно-методических положений и разработке практических предложений по повышению эффективности функционирования предпринимательских структур в условиях институционализации агропроизводственной сферы на основе совершенствования и оптимального сочетания форм бизнеса.

Предметом исследования являются институциональные процессы, предпосылки, условия функционирования и формы взаимодействия предпринимательских структур в агропроизводственной сфере. Объектом исследования выступают сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности, крестьянские (фермерские) хозяйства, а также личные хозяйства населения России и Южного федерального округа. Более углубленные исследования деятельности новых предпринимательских структур проводились в разрезе территорий Ставропольского края.

Научная новизна исследования заключается в обосновании современных направлений развития агробизнеса, основанных на совершенствовании форм взаимодействия и методов оценки эффективности функционирования предпринимательских структур производственной

сферы. Практическая значимость проведенного исследования состоит в разработке методических рекомендаций по повышению эффективности функционирования форм предпринимательства в агропромышленном комплексе региона.

Многокритериальная оценка субъектов предпринимательства по уровню производственно-экономического потенциала

Для выявления территориальных особенностей сельскохозяйственной деятельности бизнес-структур различных организационных форм на мезоуровне с помощью методов кластерного анализа нами была произведена дифференциация муниципальных районов Ставропольского края по уровню производственно-экономического потенциала. В общем виде предлагаемая методика кластеризации предпринимательских структур в разрезе территорий Ставропольского края по уровню развития агробизнеса в производственной сфере выглядит следующим образом: 1) постановка цели проведения многомерных сравнений предпринимательских структур на рынке сельскохозяйственной продукции;

2) определение объекта и предмета исследования в рамках проводимого многомерного сравнения;

3) разработка системы оценочных показателей для получения обобщающих рейтинговых оценок уровня развития предпринимательского сектора в производственной сфере агробизнеса;

4) выбор и обоснование методики многомерных сравнений в зависимости от поставленных целей и задач анализа;

5) осуществление многомерной группировки, получение результатов, их интерпретация.

Для решения поставленной цели кластеризации отдельных территорий региона по общему уровню развития сельскохозяйственной деятельности и в разрезе отдельных отраслей нами была сформирована следующая система основных групп оценочных показателей, представленная на рис. 2.3. В качестве объекта исследования были взяты муниципальные районы Ставропольского края. Каждый из них на первоначальном этапе характеризовался следующими показателями в разрезе отмеченных на рисунке групп за период 2004–2009 годов.

I группа – общие показатели уровня развития сельского хозяйства: x_1 – численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве района (чел.); x_2 – среднемесячная начисленная заработная плата работников сельского хозяйства (руб.); x_3 – уставный капитал сельхозорганизаций района (тыс. руб.); x_4 – инвестиции в основной капитал сельского хозяйства района (тыс. руб.); x_5 – амортизация ос-

новых средств (тыс. руб.); x_6 – задолженность по полученным займам и кредитам (тыс. руб.); x_7 – дебиторская задолженность сельхозпроизводителей района (тыс. руб.); x_8 – удельный вес просроченной дебиторской задолженности (%); x_9 – кредиторская задолженность сельхозпроизводителей района (тыс. руб.); x_{10} – удельный вес просроченной кредиторской задолженности сельхозпроизводителей (%); x_{11} – валовая продукция сельского хозяйства района (тыс. руб.); x_{12} – затраты на производство продукции сельского хозяйства (тыс. руб.); x_{13} – субсидии из бюджетов всех уровней (тыс. руб.); x_{14} – размер прибыли (убытка), полученной от реализации продукции сельского хозяйства в районе (тыс. руб.); x_{15} – удельный вес убыточных хозяйств (%); x_{16} – уровень рентабельности производства и реализации продукции сельского хозяйства района (%).

II группа – показатели производственно-экономического потенциала отрасли растениеводства: x_{17} – общая посевная площадь сельскохозяйственных культур (тыс. га); x_{18} – посевная площадь зерновых культур (тыс. га); x_{19} – урожайность зерновых культур в сельскохозяйственных организациях (ц/га); x_{20} – урожайность подсолнечника в сельхозорганизациях (ц/га);



Рис. 2.3. Система основных групп оценочных показателей уровня развития предпринимательства в сельском хозяйстве для кластеризации территорий Ставропольского края

x_{21} – приходится зерноуборочных комбайнов на 1000 га посевов зерновых (шт.); x_{22} – внесено минеральных удобрений под все сельскохозяйственные культуры (тыс. ц); x_{23} – внесено органических удобрений всего (тыс. тонн); x_{24} – реализовано зерна сельскохозяйственными предприятиями (тыс. тонн).

III группа – показатели производственно-экономического потенциала отрасли животноводства: x_{25} – численность крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств на начало года (тыс. голов); x_{26} – численность коров во всех категориях хозяйств на начало года (тыс. голов); x_{27} – численность свиней во всех категориях хозяйств на начало года (тыс. голов); x_{28} – численность овец и коз во всех категориях хозяйств на начало года (тыс. голов); x_{29} – производство (выращивание) мяса всех видов во всех категориях хозяйств (тонн в живом весе); x_{30} – производство молока заданной жирности (тыс. тонн); x_{31} – производство яиц (млн шт.); x_{32} – заготовлено кормов в сельхозорганизациях в расчете на одну условную голову скота (центнеров кормовых единиц); x_{33} – наличие кормоуборочных комбайнов (шт.).

В соответствии с рассмотренной методикой произведем на первоначальном этапе динамический сравнительный анализ обобщающих рейтинговых оценок муниципальных районов Ставропольского края по уровню общего развития сельскохозяйственной отрасли в совокупности предпринимательских структур всех форм хозяйствования за период 2004–2009 годов. Наглядно динамика рейтингов и мест отдельных территорий региона по уровню развития сельскохозяйственной деятельности отобразена на рис. 2.4.

Анализ приведенных диаграмм свидетельствует о высокой колеблемости обобщающей рейтинговой оценки исследуемых территорий Ставропольского края. Так, например, Левокумский муниципальный район в 2004 году занимал 16-е место по уровню основных показателей сельскохозяйственной деятельности (рейтинговая оценка – 9770), к 2007 году опустился до 19-го места ($R=9622$), а в 2009-м оказался уже на 5-м месте ($R=8568$). Высокая колеблемость свойственна в основном муниципальным районам, составляющим серединную часть полученного ранжированного ряда муниципальных районов по общему уровню развития сельскохозяйственного производства (Арзгирский, Георгиевский, Ипатовский, Буденновский, Труновский). В пятерку лидеров на протяжении всего анализируемого периода входили Советский, Новоалександровский и Красногвардейский районы, аутсайдерами оставались Андроповский (26-е место на протяжении всех шести лет), Степновский и Туркменский муниципальные районы.

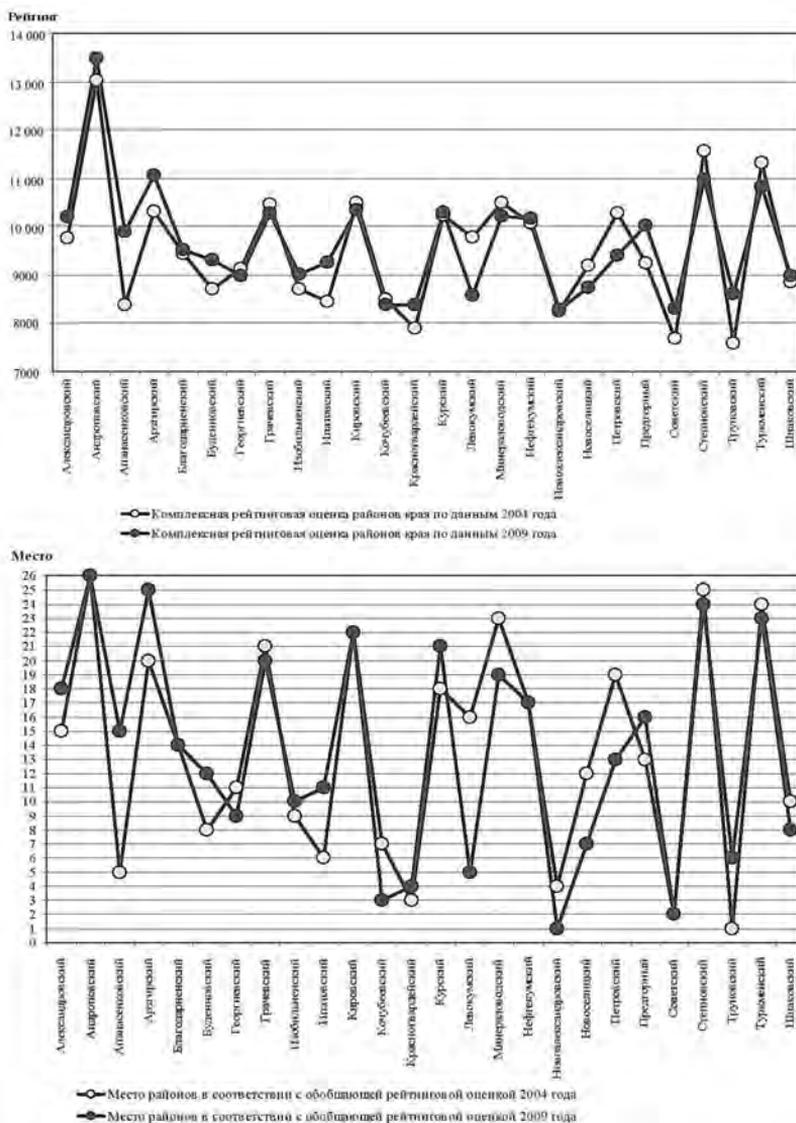


Рис. 2.4. Динамика рейтинговой оценки агробизнеса в разрезе муниципальных районов края по группе показателей уровня развития сельского хозяйства

Для получения комплексной оценки была произведена рейтинговая оценка территорий края по усредненным значениям оценочных показателей за последние шесть лет, результаты которой представлены в табл. 2.3.

Таблица 2.3.

Распределение муниципальных районов края в соответствии с рейтинговой оценкой агробизнеса по общему уровню развития сельского хозяйства в среднем за период 2004–2009 годов

Величина рейтинговой оценки	Характеристика уровня развития	Районы
до 9,0	высокий	Советский, Красногвардейский, Труновский, Ипатовский, Новоалександровский, Георгиевский, Изобильненский, Буденновский, Кочубеевский, Новоселицкий, Левокумский, Шпаковский, Апанасенковский
9,001–10,000	средний	Благодарненский, Предгорный, Петровский, Нефтекумский, Арзгирский
Свыше 10,001	низкий	Кировский, Курский, Александровский, Минераловодский, Грачевский, Туркменский, Степновский, Андроповский

Полученные результаты свидетельствуют о высокой эффективности сельскохозяйственной деятельности в Ставропольском крае, 13 муниципальных районов (или 50% от общей численности) вошли в группу, характеризующуюся высоким уровнем показателей общего развития сельскохозяйственной отрасли. Первую пятерку составили Советский, Красногвардейский, Труновский, Ипатовский и Новоалександровский муниципальные районы. Во вторую группу (со средним уровнем развития) вошли всего пять территорий (или 19,2% от общей численности) с рейтинговой оценкой от 9001 до 10 000 баллов. Третью группу (с низким уровнем развития) составили 8 муниципальных районов (30,8%) с рейтинговой оценкой свыше 10 001 балла, последние три места, соответственно, заняли Туркменский ($R=10\ 736$), Степновский ($R=10\ 818$) и Андроповский ($R=13\ 718$) районы.

Неменьший интерес представляют результаты, полученные в ходе рейтинговой оценки территорий края по уровню производственно-экономического потенциала отраслей сельского хозяйства. На протяжении всего исследуемого периода на 1-м месте оставался Новоалек-

сандровский муниципальный район, однако при этом его рейтинговая оценка ухудшилась за последние шесть лет (лучшим является минимальное значение рейтинга) с 2206 в 2004-м году до 4183 баллов в 2009-м. К числу территорий, существенно улучшивших за период свои производственно-экономические показатели в растениеводческой отрасли, в первую очередь следует отнести: Минераловодский (поднялся с 24-го в 2004 году на 17-е место в 2009 году), Георгиевский (с 13-го на 7-е место), Грачевский (с 20-го на 14-е место), Александровский (с 17-го на 12-е место) и Петровский (с 8-го на 4-е место) муниципальные районы.

Результаты комплексной рейтинговой оценки территорий края по уровню производственно-экономического потенциала предпринимательской деятельности в растениеводческой сфере в среднем за 2004–2009 годы представлены на рис. 2.5. Как видно из приведенной картограммы, лидерами по размерам и эффективности растениеводческой отрасли являются муниципальные районы, расположенные в северо-западной и центральной частях Ставропольского края. В общей сложности в первую группу с высоким уровнем оценочных показателей вошли 7 территорий (или 26,7% от общего количества) с рейтинговой оценкой до 6000 баллов. Пятерку лидеров соответственно составили Новоалександровский ($R=2598$), Труновский ($R=4464$), Красногвардейский ($R=5215$), Ипатовский ($R=5288$) и Кочубеевский ($R=5353$) муниципальные районы. Во вторую группу со средним уровнем производственно-экономического развития отрасли растениеводства вошли 10 территорий (или 38,5% от общего количества) с рейтинговой оценкой от 6001 до 8000 баллов.

К третьей группе с низким уровнем были отнесены 9 территорий (или 34,6%) с рейтингом свыше 8001 балла. Стандартное отклонение величины рейтинговой оценки от среднего по группе (9136) составило 1156 балла, что свидетельствует о высокой степени вариации территорий данной группы по производственно-экономическим показателям в исследуемой отрасли. Последние три места по величине рейтинга заняли соответственно Шпаковский ($R=9300$), Нефтекумский ($R=9728$) и Андроповский ($R=11\ 877$) муниципальные районы.

Аналогичным образом был произведен многомерный сравнительный анализ уровня производственно-экономического развития отрасли животноводства в Ставропольском крае. Лидерами в течение всего исследуемого периода по объемам и эффективности производства животноводческой продукции в крае оставались Кочубеевский (занявший в 2009 году 1-е место с рейтинговой оценкой 7529 балла), Апанасенковский (2-е место, $R=8821$) и Шпаковский (2-е место, $R=8874$) муниципальные районы.

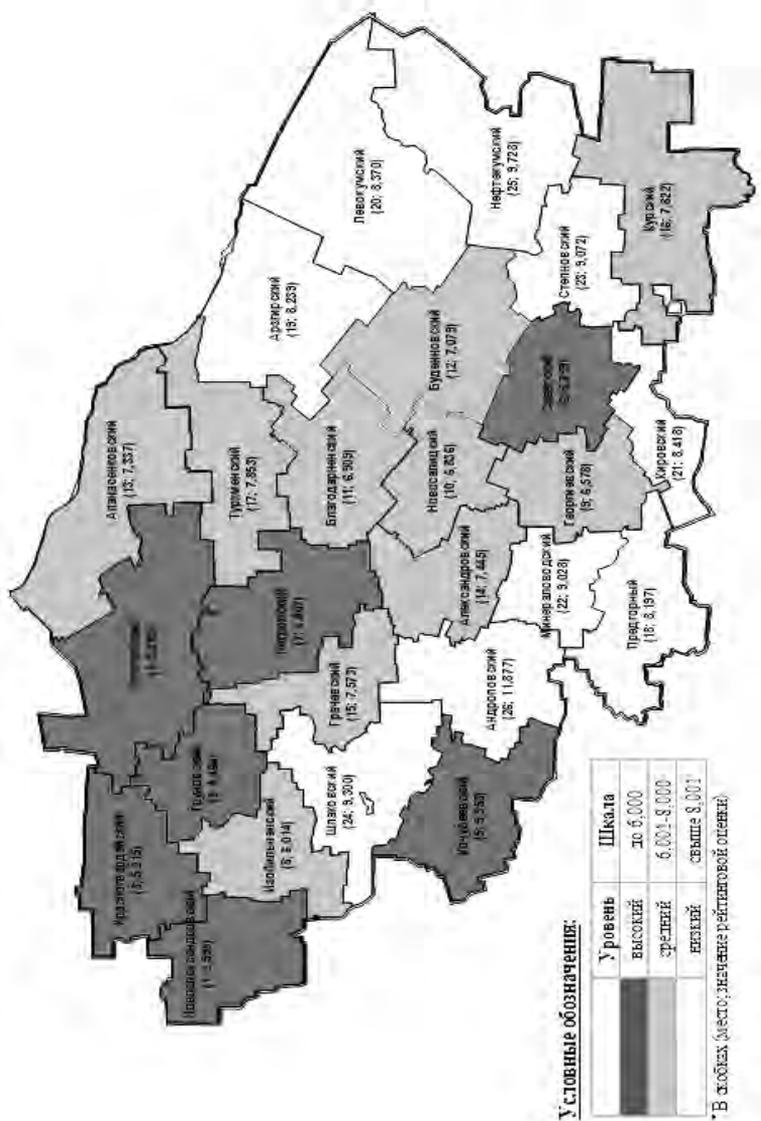


Рис. 2.5. Кластеризация агробизнеса в муниципальных районах Ставропольского края по уровню производственно-экономического потенциала в отрасли растениеводства (в среднем за период 2004–2009 годов)

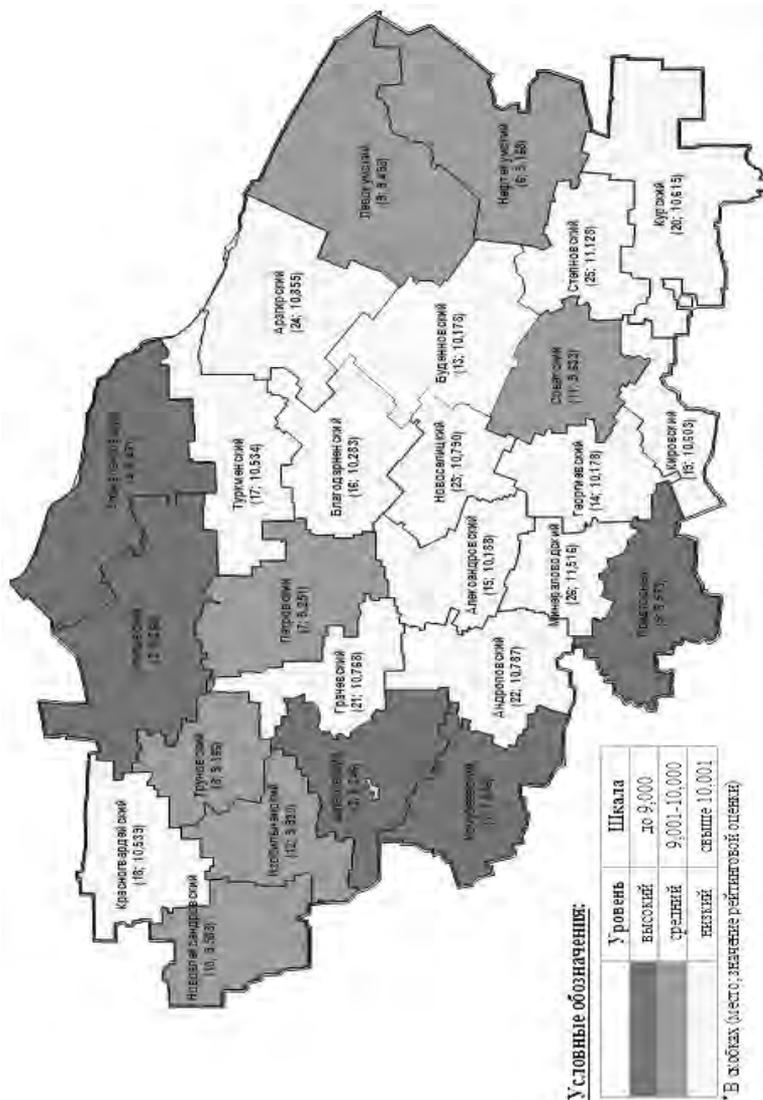


Рис. 2.6. Кластеризация агробизнеса в муниципальных районах Ставропольского края по уровню производственно-экономического потенциала в отрасли животноводства (в среднем за период 2004–2009 годов)

К числу территорий, существенно улучшивших за период свои производственно-экономические показатели в животноводческой отрасли, необходимо отнести: Нефтекумский (поднялся с 15-го в 2004 году на 4-е место в 2009 году), Курский (с 23-го на 12-е место), Андроповский (с 25-го на 19-е место) и Александровский (с 18-го на 13-е место) муниципальные районы.

К территориям, чье положение, наоборот, существенно ухудшилось за исследуемый период в анализируемой отрасли, относятся: Георгиевский (опустился с 12-го в 2004 году на 25-е место в 2009-м), Грачевский (с 16-го на 21-е место), Изобильненский (с 8-го на 15-е место), Благодарненский (с 14-го на 20-е место) и Кировский (с 17-го на 23-е место) районы. Результаты комплексной рейтинговой оценки территории края по уровню производственно-экономического потенциала предпринимательской деятельности в животноводческой сфере в среднем за 2004–2009 годы представлены на рис. 2.6.

Из приведенной картограммы видно, что лидерами по объемам и эффективности животноводческой отрасли являются муниципальные районы, расположенные в северной, западной и восточной частях Ставропольского края. В первую группу с высоким уровнем оценочных показателей вошли всего 5 территорий (или 19,2% от общего количества) с рейтинговой оценкой до 9000 баллов. Размах вариации размера рейтинга небольшой и составил 728 баллов при стандартном отклонении лишь 280 баллов. Тройку лидеров, соответственно, составили Кочубеевский ($R=7846$), Ипатовский ($R=8268$) и Шпаковский ($R=8346$) муниципальные районы.

Во вторую группу со средним уровнем производственно-экономического развития отрасли животноводства вошли 7 территорий (или 26,9% от общего количества) с рейтинговой оценкой от 9001 до 10 000 баллов (среднее значение рейтинга в группе – 9489 баллов, стандартное отклонение – 255). К третьей группе с низким уровнем были отнесены больше всего территорий – 14, что составляет 53,8% от общего количества. Сюда вошли муниципальные районы с рейтинговой оценкой свыше 10 001 балл. Здесь же наблюдается и наибольшая степень колеблемости показателя рейтинга (стандартное отклонение 382 при среднем значении в 10 640 баллов). Последние три места по уровню производственно-экономического развития отрасли животноводства в регионе, соответственно, заняли Арзгирский ($R=10\ 855$), Степновский ($R=11\ 128$) и Минераловодский ($R=11\ 516$) муниципальные районы.

Таким образом, применение методов многомерного сравнения, по нашему мнению, в значительной мере позволит повысить существен-

ность и полноту получаемых результатов структурно-динамического анализа результатов деятельности предпринимательских структур всех форм хозяйствования по уровню развития сельскохозяйственного производства на территории Ставропольского края, расширить представление о составе и территориальном размещении производительных сил, сложившихся условий деятельности и др. Использование рассмотренной методики может иметь важное значение как инструмент аналитической стадии разработки стратегических и тактических планов, выявления резервов повышения эффективности функционирования хозяйствующих субъектов отрасли, обоснования и реализации региональных программ по поддержке предпринимательских структур.

Современные направления развития форм предпринимательской деятельности в сельскохозяйственном производстве

Изучая перспективы развития интегрированных формирований в российской аграрной экономике, мы основывались не только на предложенном алгоритме выбора формы организации бизнеса на основе принципа максимизации прибыли (рис. 3.1), учете особенностей макроэкономической предпринимательской среды, но и на необходимости проведения институциональных реформ. Современные интегрированные структуры следует рассматривать не только с позиций экономических преимуществ, но и как инструменты, способствующие росту занятости, развитию местной инфраструктуры, созданию локальных рынков ресурсов и продукции, росту доходов сельских жителей.

Обобщая вышесказанное, отметим, что совершенно очевидным направлением повышения эффективности функционирования предпринимательских структур в агропромышленном комплексе страны являются институциональные преобразования, конкретно – развитие кооперации и интеграции бизнеса. Экономическую интеграцию следует рассматривать как процесс взаимодействия и сотрудничества между предпринимателями, направленный на улучшение использования их производственного потенциала на принципах взаимной заинтересованности и сотрудничества.

Современная агропромышленная интегрированная структура – это единый производственно-хозяйственный комплекс, представляющий собой совокупность производственно-структурных звеньев, связанных определенными экономическими взаимоотношениями, базирующимися на конкретных формах общественного разделения труда, полном или частичном объединении производственных ресурсов, и совместно функционирующий на основе коммерческих принципов и специально разработанного и установленного для него механизма хозяйствования.

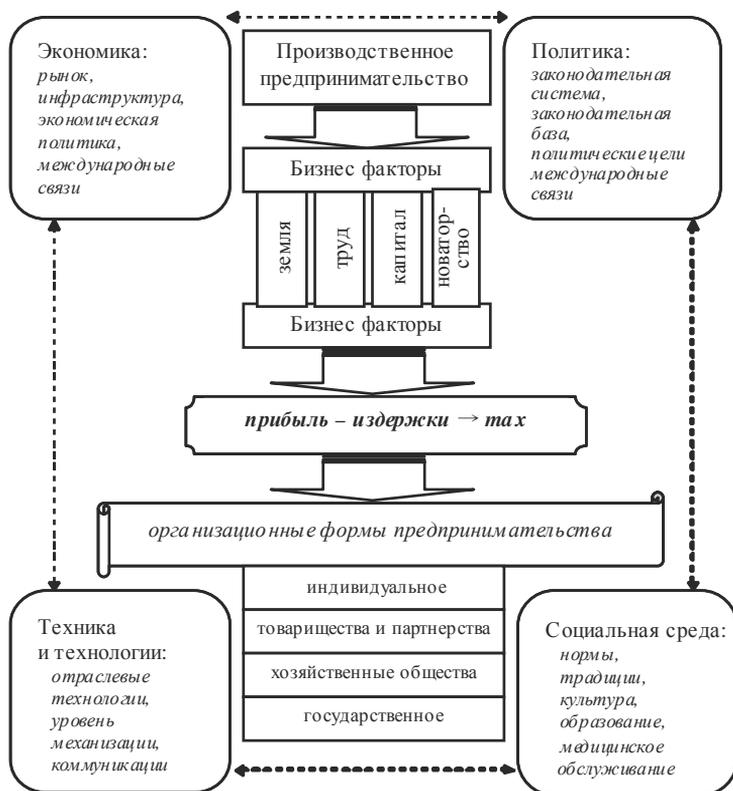


Рис. 3.1. Алгоритм сравнительной оценки эффективности (в разрезе системных компонент) форм организации аграрного предпринимательства на основе принципа минимизации издержек

Создание территориальных аграрно-промышленных интегрированных структур позволяет оптимально и тесно увязать и координировать производственно-хозяйственную деятельность всех входящих в них организаций и служб, объединить и согласовать их экономические интересы и в целом повысить эффективность хозяйствования входящих в них предприятий. Разнообразие форм собственности и хозяйствования предпринимателей – участников территориального агропромышленного интегрированного формирования создает основу для практической реализации различных механизмов экономических отношений, при которых следует руководствоваться общими принципами построения экономических отношений в интегрированных структурах.

В экономике сельского хозяйства Ставропольского края заметную роль играет производство продукции животноводства, в частности молока. Однако, как показали наши исследования, к 2009 году производство данного вида продукции в хозяйствах всех категорий значительно сократилось по сравнению с 1990 годом. Причиной тому являются как сокращение поголовья, снижение продуктивности и доходности производства.

В целях повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства в Ставропольском крае предлагаем создать отраслевую территориальную аграрно-промышленную группу по производству, переработке и реализации молока и молочной продукции на базе Новоалександровского муниципального района. В рамках объединения будет реализован наиболее рациональный путь постадийной специализации, когда наиболее сложная стадия производства продукции сосредотачивается на крупных механизированных комплексах с прогрессивной технологией, современным высокопродуктивным поголовьем, хорошими условиями содержания; а наиболее простые и наименее трудоемкие – передаются индивидуальным предпринимателям и хозяйствам населения. Организационная структура отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы представлена на рис. 3.2.

Экономические отношения в объединении в значительной степени обусловлены его организационной структурой. Первый блок связей – инновационно-технологический – включает передачу животных из племенепродуктора сельскохозяйственным товаропроизводителям, передаваемый молодняк списывается с баланса поставщика. Расчетные цены устанавливаются исходя из нормативной себестоимости, рентабельности и условий производства.

Второй блок связей касается материально-технического обеспечения деятельности формирования (комбикормовый завод, предприятия материально-технического снабжения). В интегрированном формировании следует придерживаться единых принципов формирования прибыли для его участников. Следовательно, в расчетной цене на комбикорма, поставляемые в хозяйства, помимо нормативной себестоимости должна быть заложена такая же норма рентабельности, что и в цене на молодняк крупного рогатого скота, передаваемый структурам третьего блока.

Третий блок – сельскохозяйственное производство – образует связи между сельскохозяйственными предприятиями – участниками аграрно-промышленной группы различных организационно-правовых форм. Здесь должны быть созданы такие условия, при которых участники формирования материально заинтересованы в получении наибольшего количества конечной продукции и в повышении ее качества.

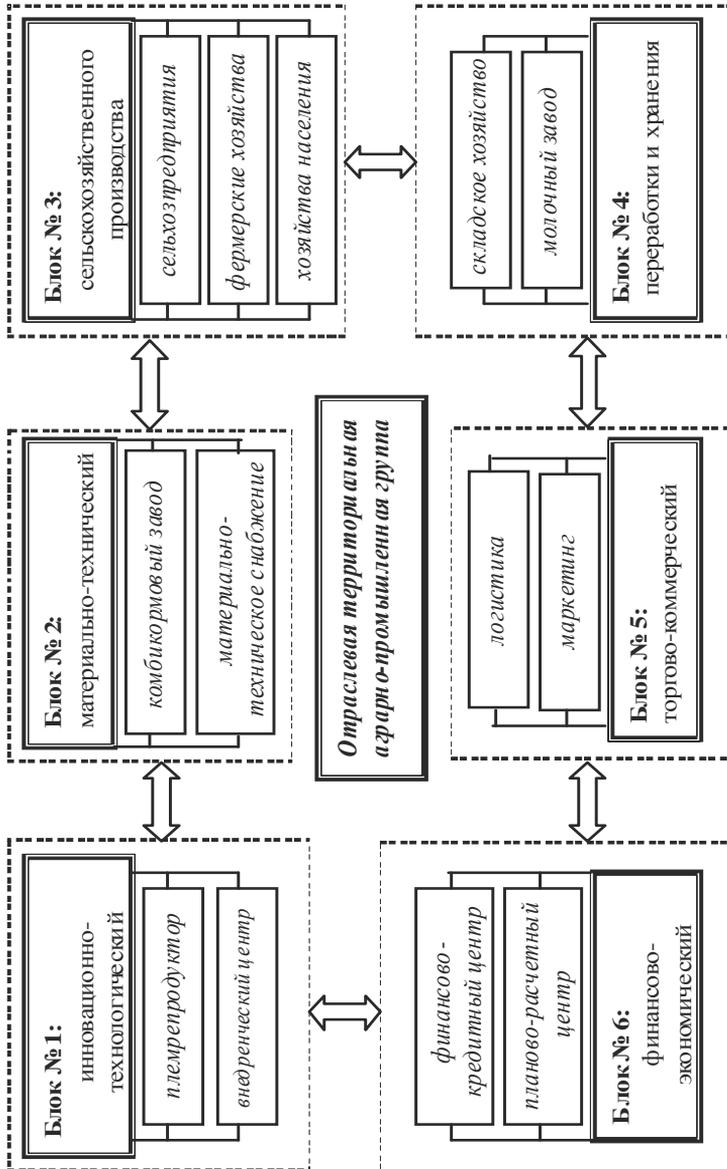


Рис. 3.2. Организационная структура отраслевой территориальной агропромышленной группы.

Четвертый блок – переработка и хранение – формирует молочный завод, расположенный на территории муниципального района, который принимает на себя переработку молока, поставляемого структурами третьего блока, а также хранение молока и молочной продукции до их реализации на товарном рынке.

Пятый блок связей – торгово-коммерческий – осуществляет реализацию всех видов конечной продукции аграрно-промышленной группы, осуществляет транспортировку товаров, изучает рынки сбыта.

Шестой блок – финансово-экономический – образуют планово-расчетный и финансово-кредитный центр, структуры в рамках отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы, согласовывающие достижение взаимного экономического интереса. Полная интеграция участников отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы достигается при их участии в распределении прибыли, получаемой от реализации конечной продукции. Оставшаяся после выплаты налогов прибыль будет распределяться между членами формирования пропорционально стоимости их участия в конечных результатах производства.

Оптимизация процесса производства конечной продукции в отраслевой территориальной аграрно-промышленной группе нами показана на примере экономико-математической модели функционирования объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей, построенной с использованием ЭВМ и программного обеспечения в виде поиска оптимальных решений средствами Microsoft Excel. В процедуре поиска решения Microsoft Excel используются алгоритмы симплексного метода для решения задач линейного программирования с ограничениями.

Как известно, математическое описание модели делится на две части: целевая функция и ограничения. Исходя из вышесказанного, целевую функцию F , выражающую максимум прибыли от реализации готовой продукции, в частности, молока и молочной продукции, за счет достижения максимально возможного равновесия между ценой реализации готовой продукции и совокупными затратами производства участников отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы, создаваемой на базе предприятий молочно-продуктового подкомплекса Новоалександровского района Ставропольского края и состоящую из шести блоков, представим в следующем виде:

$$F = \{S_D - S_M - S_F - S_R - S_{ST} - S_{mc}\} \rightarrow \max,$$

где S_D – блок реализации молока и молочной продукции; S_M – блок затрат на производство молока сельскохозяйственными товаропроизводителями; S_F – блок затрат на производство кормов; S_R – блок затрат

на переработку молока и производство молочной продукции; S_{ST} – блок, включающий транспортные расходы и затраты на реализацию готовой продукции; S_{me} – блок затрат, связанный с организацией деятельности и менеджментом отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы.

Нами были введены следующие ограничения задачи оптимизации производства молока и молочной продукции: ограничения по объему производства молока сельскохозяйственными товаропроизводителями; ограничения по объему реализации молока сельскохозяйственными товаропроизводителями; ограничения по объему производства кормов; ограничения по объему переработанного молока; ограничения по объему перевезенного молока и молочной продукции; ограничения по объему реализованного молока и молочной продукции; ограничения по затратам на производство молока сельскохозяйственными товаропроизводителями; ограничения по затратам на производство кормов; ограничения по затратам на переработку молока и производство молочной продукции; ограничения по затратам на транспортировку и реализацию молочной продукции; ограничения по общим затратам на производство молока и молочной продукции в рамках территориальной аграрно-промышленной группы.

На основании разработанной экономико-математической модели была рассчитана величина прибыли, которую могут получить сельскохозяйственные товаропроизводители, участвуя в деятельности отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы в рамках технологического цикла по производству молочных продуктов, включающего следующие этапы: производство, хранение, переработка и реализация готовой продукции:

$$F = 26,62 v^1_1 + 26,98 v^1_2 + 27,31 v^1_3 + 27,72 v^1_4 + 216,47 v^2_1 + 217,53 v^2_2 + 218,5 v^2_3 + 219,78 v^2_4 + 168,59 v^3_1 + 167,87 v^3_2 + 168,92 v^3_3 + 169,79 v^3_4 + 80,91 v^4_1 + 81,32 v^4_2 + 82,43 v^4_3 + 79,79 v^4_4 - 24,368 v^0_1 - 24,448 v^0_2 - 24,668 v^0_3 - 24,571 v^0_4 \rightarrow \max;$$

где v^0_i – объем производства молока сельскохозяйственными товаропроизводителями в i -квартале, т; v^1_i – произведено цельномолочной продукции в i -квартале, т; v^2_i – произведено масла сливочного в i -квартале, т; v^3_i – произведено сыра и творога в i -квартале, т; v^4_i – произведено сухого молока в i -квартале, т.

Результаты применения методики оптимизационного планирования предпринимательской деятельности территориальной аграрно-промышленной группы по производству и переработке молока и молочной продукции представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2.

Сравнительная характеристика эффективности деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в отраслевой территориальной аграрно-промышленной группе

Предприятия – участники объединения	Показатели по формам деятельности					
	вне группы			в рамках группы		
	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность, %	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность, %
ООО «Молоко»	84 763,5	-10 547,5	-11,1	295 059,8	81569,7	38,2
Племколхоз «Россия»	60 809,7	4878,3	8,7	59 597,8	16475,9	
СХЗАО «Радуга»	64 993,4	13 217,9	25,5	66 511,1	18387,1	
СПК «Колхоз «Родина»	4026,2	752,0	23,0	4450,0	1230,2	
СПА колхоз им. Ворошилова	26 822,9	4280,0	19,0	55 624,6	15 377,5	
ЗАО «Нива»	1183,0	-1214,1	-50,6	8105,3	2240,7	
ОАО «Урожайное»	18 967,2	169,5	0,9	31 864,9	8809,1	

Распределение прибыли между участниками отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы производится следующим образом: первоначально погашается общая сумма затрат, связанных с организацией деятельности и менеджментом, а затем оставшаяся часть прибыли распределяется пропорционально между всеми сельскохозяйственными товаропроизводителями, участвующими в деятельности аграрно-промышленной группы, в соответствии с их затратами на отдельных этапах производственного цикла, в результате чего уровень рентабельности всех предприятий составляет 38,2%.

Таким образом, формирование территориальных аграрно-промышленных групп следует признать перспективным направлением совершенствования организационно-экономического механизма функционирования и взаимодействия бизнес-единиц в условиях многоукладной экономики, способствующим повышению эффективности их деятельности.

Экстраполяция предложенной концепции и создание в современных условиях таких организационно-производственных интегрированных формирований, основанных на взаимном переплетении технологически взаимосвязанных аграрного, промышленного, финансового и торгового капиталов, как аграрно-промышленная группа, могли бы стать одной из необходимых предпосылок для становления устойчивого экономического развития в агропромышленном комплексе.

Заключение

На основании проведенных исследований факторов, сдерживающих развитие предпринимательства производственной сферы, установлено, что в процессе институционализации аграрной экономики не произошло ожидаемого роста производительных сил и экономических отношений, и ослабления государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства. Эффективной формой взаимодействия предпринимательских структур, способствующей повышению эффективности функционирования субъектов бизнеса, является создание агропромышленных интегрированных объединений, в рамках которых целесообразно объединять потенциал предпринимателей различных форм и размеров.

Исследование вопросов развития предпринимательства в сельскохозяйственной отрасли на макроуровне показало, что в сельскохозяйственной отрасли страны сформировалась устойчивая система многоукладной экономики. Сельскохозяйственные предприятия по-прежнему располагают более высоким по сравнению с другими категориями хозяйств производственно-экономическим потенциалом. В результате на их долю приходится наибольший удельный вес сельхозугодий, поголовья скота, товарного выпуска растениеводческой и животноводческой продукции. Хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства прочно заняли свою нишу на рынке сельскохозяйственной продукции, на долю хозяйств населения приходится свыше 70% производимых в стране овощей, почти 45% мяса скота и птицы и 52% молока. В целом можно говорить о наметившихся положительных тенденциях увеличения объемов производства и экономического роста в сельскохозяйственной отрасли страны.

В сельскохозяйственной отрасли региона сложились достаточно благоприятные предпосылки для развития всех форм бизнеса и обеспечения населения доступной и качественной продукцией. Общий валовой сбор зерновых как основной сельскохозяйственной культуры, в последние годы достигает рекордных отметок. Основной удельный вес производства зерна приходится на сельскохозяйственные предприятия

– свыше 85%, на крестьянские (фермерские) хозяйства – почти 14% и менее 1% – на хозяйства населения. Исследование структуры производства животноводческой продукции показывает, что в объемах производства мяса в Ставропольском крае сельскохозяйственные предприятия и хозяйства населения имеют по 48%, крестьянские (фермерские) хозяйства – лишь 3,5%. В производстве молока по результатам 2009 года на 1-м месте находятся хозяйства населения – 78%. На фоне роста объемов сельскохозяйственного производства особенно остро встают проблемы институциональных преобразований в экономике, улучшения финансового состояния хозяйствующих субъектов, государственной поддержки, доступности сельскохозяйственных кредитов, отсутствия объективных реализационных цен на рынке сельскохозяйственной продукции.

С целью выявления территориальных особенностей сельскохозяйственной деятельности предпринимательских структур на мезоуровне с помощью методов кластерного анализа в работе была произведена дифференциация муниципальных районов по уровню производственного потенциала. Мультикритериальная дифференциация агропредпринимателей Ставропольского края в рамках предложенной методики позволяет выявлять основные закономерности в уровне развития и специализации выделенных бизнес-кластеров (высокий, средний и низкий).

В качестве одного из приоритетных направлений совершенствования организационно-экономического механизма обосновано создание интегрированных формирований. Разнообразие укладов предпринимателей-участников создает основу для практической реализации различных моделей экономических отношений, способствующих повышению экономической эффективности функционирования сельскохозяйственного бизнеса в Ставропольском крае в рамках территориальных аграрно-промышленного объединений. В работе предложен хозяйственный механизм образования и функционирования отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы по производству, переработке и реализации молока и молочной продукции на базе Новоалександровского муниципального района.

В рамках аграрно-промышленной группы разработана модель оптимизационного планирования результатов бизнес-процессов территориальной аграрно-промышленной группы. Расчеты по модели на примере конкретных предпринимательских структур (потенциальных участников) по производству, хранению, переработке молока и молочной продукции Новоалександровского муниципального района подтвердили необходимость создания подобного интегрированного объединения

и более высокую эффективность функционирования в сравнении с существующей системой хозяйствования. Результаты оптимизации по критерию «максимум прибыли» показали, что при снижении уровня затрат и пропорциональном распределении выручки от реализации готовой продукции рентабельность всех участников составит 38,2% (по сравнению со средним значением до объединения – 4,6%).

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 2006 года. «О сельском хозяйстве»
2. Встреча Президента России Д.А. Медведева с представителями аграрного бизнеса // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 7. – С. 11–15.
3. Герасимов А.Н., Громов Е.И., Скрипниченко Ю.С. Организационно-функциональная модель отраслевой территориальной аграрно-промышленной группы // Вестник Университета (ГУУ). – 2010. – № 6.
4. Гладилин А.В. Совершенствование экономического механизма аграрного производства: Монография / А.В. Гладилин, А.Н. Герасимов, Е.И. Громов и др. – Ставрополь: АГРУС, 2010. – 440 с.
5. Гладилин А.В., Герасимов А.Н., Громов Е.И. Эконометрика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 297 с.
6. Кузнецов В.В., Кузнецов И.В. Экономика сельского хозяйства в условиях трансформации. – Ростов-на-Дону: ВНИИЭиН, 2005. – 143 с.
7. Медведев Д.А. Одна из актуальнейших проблем нашей жизни // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 7. – С. 7–10.
8. Милосердов В.В., Милосердов К.В. Аграрная политика России – XX век. – М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2002. – 544 с.
9. Президент России Д.А. Медведев о ситуации в сельском хозяйстве // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 7. – С. 16–22.
10. Путин В.В. Закон о сельском хозяйстве в стране принят впервые // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 2. – С. 5.
11. Путин В.В. Животноводство – один из важнейших сегментов российского АПК // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 7. – С. 23–25.
12. Скрынник Е.Б. Формирование современной агропродовольственной политики Российской Федерации. – М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2010.
13. Старченко В.М. Коллективные формы хозяйствования в системе многоукладной экономики АПК (теория и практика организационно-экономических отношений). – М.: ГУП «Агропрогресс», 2003. – 272 с.

14. Ушачев И.Г. Перспективы развития АПК России и его роль в удвоении ВВП // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 5. – С. 3–9.

15. Шутьков А.А. и др. Многоукладная экономика АПК России: вопросы теории и практики. – М.: Колос, 1998.

Контактная информация

barabidgan87@mail.ru

Contact links

barabidgan87@mail.ru

ФАКТОРЫ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗМЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОГО КРУПНОГО БИЗНЕСА

THE FACTORS OF SPATIAL SITING THE BIG BUSINESS IN RUSSIA

А.Г. САПОЖНИКОВА,

*аспирант, ассистент кафедры экономической теории
и предпринимательства Ростовского государственного
строительного университета, г. Ростов-на-Дону*

A.G. SAPOZHNIKOVA,

*post-graduate student, assistant of Economics theory and entrepreneurship
department Rostov State Civil Engineering University, Rostov-on-Don*

Аннотация

В статье приводятся результаты исследования, посвященного пространственному размещению российского крупного бизнеса, в котором выявлены факторы, характеризующие возможности бизнеса и приоритеты его территориального развития. Структурные трансформации российской экономики, произошедшие под влиянием постиндустриальных эффектов, привели к формированию 2 типов компаний крупного бизнеса: индустриального и постиндустриального. Автором раскрыты и охарактеризованы факторы пространственного размещения российского крупного бизнеса в Ростовской области, предложен механизм оптимизации размещения инвестиционных площадок.

Abstract

In this article we present the results of our search on the spatial siting of major companies in Russia. We identify factors that characterize the business opportunities and priorities of its regional development. The structural transformation of the Russian economy that have occurred under influence of post-industrial effects, led to the formation of two types of major companies: industrial and postindustrial. The author has discovered and characterized the factors of spatial siting the Russian major companies in Rostov region, proposed algorithm optimizing the placement of investment sites.

Ключевые слова

1. Крупный бизнес
2. Факторы пространственного размещения активов крупного бизнеса
3. Территории интенсивного экономического развития
4. Алгоритм оптимизации размещения инвестиционных площадок

Keywords

1. Big business
2. Factors placement of company's assets
3. Territories of intensive economic development
4. Algorithm optimizing the placement of investment sites

Введение

Актуальность темы исследования. Российский крупный бизнес является значимым институтом социально-экономического развития страны, основным поставщиком инвестиционных ресурсов в ее регионы и главным драйвером экономического роста национальной экономики. Глобализационные и постиндустриальные эффекты экономического развития потребовали реструктуризации крупного бизнеса и вывели на первый план задачу его пространственного развития, что привело к необходимости пересмотра факторов размещения бизнес-активов для обеспечения эффективности достижения конкурентоспособности региона. В современных условиях российское инвестиционное пространство характеризуется межрегиональными различиями в объемах привлекаемых капиталовложений на конкретную территорию и, соответственно, разной степенью ее инвестиционной привлекательности для крупного бизнеса.

Таким образом, актуальность темы исследования обусловлена необходимостью пересмотра факторов пространственного размещения активов компаний российского крупного бизнеса.

Цель исследования – обоснование факторов пространственного размещения компаний российского крупного бизнеса в рамках национальной и региональной экономик.

Задачи исследования:

- выявить факторы пространственного размещения активов российского крупного бизнеса в условиях разветвления региональной экспансии компаний сообразно их отраслевой специализации;
- охарактеризовать инвестиционную среду Ростовской области для размещения крупных компаний в контексте факторов размещения активов компаний крупного бизнеса;

– предложить комплексную методiku оценки размещения инвестиционных площадок с учетом зонирования территорий интенсивного экономического роста в регионе.

Объект исследования – процесс пространственного размещения активов крупных компаний российского бизнеса.

Основными **методами исследования** стали методы системного анализа, синтеза, сравнительного субъектно-объектного, экономического и статистического анализа, обеспечивающие возможность применения системного анализа к разработке проблемы в единстве его функционально-структурного и пространственного аспектов.

Степень разработанности темы

Новые черты современного крупного капитала, изменения, которые произошли в последнее время в формах и типах корпоративных структур, исследовали ученые: С.Б. Авдашева, Я.С. Галухина, Р.С. Дзарасов, А.А. Дынкин, А.В. Кузнецов, Н.Ю. Лапина, Я.Ш. Паппз, А.Д. Радьгин. Исследованиям пространственного развития российского крупного бизнеса посвящены работы Н.В. Зубаревич, О.В. Кузнецовой, Р.Ф. Туровского, А.С. Четвериковой и др.

Анализ научной литературы позволил сформировать авторскую позицию об особенностях пространственного размещения российского крупного бизнеса. В то же время остается недостаточно изученной роль факторов, влияющих на пространственное размещение современного российского крупного бизнеса.

Элементы научной новизны:

– обосновано, что на основе исследованных постиндустриальных эффектов российского крупного бизнеса произошло усиление значимости следующих факторов, определяющих его пространственное размещение: трудового, транспортного, инфраструктурного, коммуникационного, агломерационного;

– доказано, что Ростовская область обладает достаточным инвестиционным потенциалом, очагово распределенным для формирования территорий интенсивного экономического развития;

– на базе исследования промышленных инвестиционных площадок Ростовской области по отдельным районам предложены меры по оптимизации их размещения по территории Ростовской области с выделением территорий интенсивного экономического развития.

1. Теоретическое обоснование факторов пространственного размещения российского крупного бизнеса

Трансформации, произошедшие с российским крупным бизнесом в процессе его развития, обусловлены той средой, в которой он функ-

ционирует, общим уровнем развития экономики страны и тенденция-ми, сложившимися в глобальном экономическом пространстве.

Крупный бизнес является каркасом национальной и региональной экономики, ее основным представителем в мировой экономике, важнейшим оппонентом и одновременно партнером государства при выработке и осуществлении промышленной политики, субъектом, внедряющим, тиражирующим и распространяющим инновации. Крупнейшие бизнес-группы национальной экономики в настоящее время контролируют около 40% объема продаж в России и обеспечивают примерно такую же долю занятости в российской экономике¹.

Можно выделить следующие эволюционные тенденции крупного бизнеса, происходящие с ним в последние десятилетия:

- укрупнение и транснационализация бизнес-структур, характеризующихся достаточным потенциалом (прежде всего инвестиционным и финансовым) для выхода на мировой рынок;
- капитализация активов отечественных компаний, вызванная необходимостью активного участия российских бизнес-структур на финансовых рынках, а также в перераспределении финансовых потоков глобальной экономики;
- стратегическая ориентация фирм на профильные бизнес-процессы, освобождение от нестратегических активов посредством передачи их на аутсорсинг;
- выделение нематериальных активов как стратегических и составляющих основу конкурентоспособности бизнеса и компании;
- формирование сетевой организации бизнеса как пространственно-горизонтальной формы его развития.

При рассмотрении роли крупного бизнеса в российской экономике целесообразно выделить три этапа его развития. Первый этап – этап зарождения – охватывает период с 1992 года по кризис 1998 года; второй этап – этап становления, развития и роста – включает период после кризиса 1998 года до кризиса 2008 года; третий этап – современное его состояние, этап реакции крупного бизнеса на мировой финансовый кризис – охватывает период после кризиса 2008 года по настоящее время. Этапизация российского крупного бизнеса позволила выявить его переход от индустриального к постиндустриальному развитию.

Общей тенденцией современной глобальной экономики является ее переход от индустриального типа к постиндустриальному, что проявляется как в смене отраслевых приоритетов и способов организации

¹ Сергеев А. Формула власти [Электронный ресурс] URL:<http://www.polemics.ru/articles/?article ID=1619&hideText=0&itemPage=1> (дата обращения 06.10.2010).

производства, так и в схемах управления бизнесом и типе производимого продукта, а значит, и в моделях поведения и типах стратегий. Поэтому в контексте исследования факторов пространственного размещения активов компаний крупного бизнеса первоначально необходимо осмыслить трансформации, определяющие факторный анализ, и понять последствия этих процессов.

Компании, функционирующие в индустриальную эпоху, работали в отраслях перерабатывающей промышленности (нефтепереработка, газопереработка, металлургическая промышленность и др.), и характеризовались такой формой организации, как машинное конвейерное производство, осуществляемое с использованием классических факторов производства, при этом расширение масштаба производства происходило экстенсивным путем. Деятельность компаний в постиндустриальную эпоху связана с предоставлением услуг, созданием технологий, программным обеспечением и прочих нематериальных активов, оптимизацией финансовых потоков, логистикой и т.д., а расширение деятельности, в свою очередь, происходит за счет воздействия сетевых эффектов организации бизнеса.

Таким образом, для выявления новых процессов при пространственном размещении компаниями своих активов, обусловленных переходом от экономики индустриального типа к экономике постиндустриального типа, необходимо обозначить два типа компаний, действующих в современной реальности и обладающих доминантностью экономических признаков сообразно эпохам. То есть такое разграничение компаний, как компании индустриального типа и компании постиндустриального типа, следует оценивать как абстракцию, т.к. ни один, ни другой тип компаний в чистом виде не существуют. На современном этапе развития бизнеса в связи со сложностью его организации каждая компания сочетает в себе признаки как индустриального типа, так и постиндустриального. Рассмотренные особенности компаний демонстрируют их нацеленность на пространственное развитие, что проявляется в целенаправленном размещении активов как в регионах страны, так и в других странах.

Для компаний индустриального типа свойственны следующие черты: товар имеет материальную форму, ведущая роль в организации производства принадлежит собственнику средств производства, труд рабочих стандартизирован, бизнес жестко иерархизирован, дискретность пространственного размещения. Для компаний постиндустриального типа характерны такие черты как: информационная доминанта, приоритетность человеческого капитала, ориентация на глобальное пространство, стратегическое управление, смена при-

оритетов в экономической деятельности от производства товаров к производству услуг.

Первоначальные различия территорий в запасах факторов производства и технологий, приводящих к возникновению сравнительных преимуществ у компаний, с одной стороны, и особенности государственного регулирования – с другой, предполагают неравномерность размещения активов компаний в национальном экономическом пространстве. Понятно, что такая неравномерность является объективной тенденцией пространственного развития крупного бизнеса, однако важно понимать, какие факторы оказывают влияние на размещение активов российского крупного бизнеса.

На наш взгляд, фактором размещения бизнес-актива является совокупность географических, социально-экономических, институциональных, технологических, коммуникационных причин, обуславливающих размещение активов именно на этой территории, зоне. Основными факторами пространственного размещения деятельности компаний российского крупного бизнеса на современном этапе его развития являются следующие: территории, экономико-географического положения, природно-ресурсный, транспортный, трудовых ресурсов и территориальной концентрации, инфраструктурный, информационно-коммуникационных технологий, агломерационный и др.

Первая группа факторов учитывается индустриальными компаниями при размещении промышленных активов в связи с их привязкой к территориям, обладающим необходимыми для производства и дальнейшей реализации продукции географическими и природно-ресурсными параметрами. Вторая группа факторов учитывается постиндустриальными компаниями, которые не привязаны к «источнику сырья», а нуждаются в инфраструктурных, коммуникационных, инвестиционных и инновационных площадках.

2. Анализ инвестиционного потенциала региона с позиций размещения активов крупного бизнеса (на примере Ростовской области)

К настоящему времени процессы глобализации и регионализации сформировали новый международный контекст существования юга России. Ростовская область за последние годы сформировала свой инвестиционный потенциал и имидж и привлекает на свою территорию компании, как с федеральным, так и с иностранным капиталом. Следовательно, в рамках территории Ростовской области сформировались крупные промышленные центры, демонстрирующие высокий потенциал развития области в глазах инвесторов.

Рассмотрим сильные стороны Ростовской области, определяющие ее инвестиционный потенциал и привлекательность для компаний крупного бизнеса.

Во-первых, выгодное географическое положение Ростовской области обусловлено тем, что область расположена на юге европейской части России, граничит с Краснодарским и Ставропольским краями, Республикой Калмыкия, Волгоградской областью, Воронежской областью, Украиной, что позволяет крупному бизнесу расширять зону своего присутствия и рынки сбыта как на территории ЮФО, так и за его пределами. Высокий природно-ресурсный потенциал области связан, с одной стороны, с тем, что на ее территории сконцентрировано большое количество месторождений топливно-энергетического, теплоизоляционного, металлургического, агрохимического и рудного сырья, а с другой – с тем, что высока доля сельскохозяйственных угодий (76% всех земель области), включая пашни (57%) преимущественно на высокоплодородных черноземах².

Во-вторых, Ростовская область обладает высоким инфраструктурным потенциалом, особое место в котором отводится транспортной инфраструктуре (6 транспортных коридоров, железнодорожное сообщение, два речных порта, три морских порта, один аэропорт международного значения), являющейся составляющей ведущих евроазиатских международных транспортных коридоров. К 2015 году планируется завершение строительства крупного инфраструктурного проекта мультимодального универсального транспортно-логистического узла «Ростовский универсальный порт», наличие которого расширит возможности крупного бизнеса, функционирующего на территории области, при его выходе на международные рынки. Строительство международного аэропорта «Южный Хаб», планируемое на инвестиционной площадке «Грушевская», расположенной в Аксайском районе Ростовской области, в 2011–2015 годах, в большей мере раскроет ее транспортно-логистический потенциал. Транспортные коридоры области открывают всесторонний доступ компаниям, размещенным на ее территории, на российские и мировые рынки, что является актуальным в контексте глобализации и формирования контрактных бизнес-сетей.

В-третьих, Ростовская область, имея статус столицы ЮФО, обладает высоким уровнем развития финансовой инфраструктуры, предполагающей сосредоточение в едином центре финансовых, кредитных и страховых институтов. Так, в Ростовской области, являющейся лидером на юге России по активности кредитных организаций и их филиа-

² Инвестиционный атлас регионов юга России. – 2-е изд. – Ростов-на-Дону, 2011. – 149 с.

лов, действует 17 региональных кредитных организаций с 13 филиалами и 97 филиалов кредитных организаций из других регионов. В области действуют 22 страховые компании и 72 филиала иногородних страховых компаний. Развита сеть институтов коллективного инвестирования. Таким образом, уровень развития финансовой инфраструктуры Ростовской области является высоким, а Правительство Ростовской области ставит перед собой задачу сделать Ростов-на-Дону финансовым центром регионального уровня, деятельность которого концентрировала бы финансовые потоки с территории всего ЮФО³.

В-четвертых, Правительство Ростовской области формирует благоприятную институциональную среду для дальнейшего развития отраслей специализации региона. В настоящее время основу регионального инвестиционного законодательства составляют областные законы, постановления Правительства Ростовской области и постановления законодательного собрания⁴. С целью привлечения инвестиций в регион и создания режима наибольшего благоприятствования для субъектов инвестиционной деятельности были проведены следующие мероприятия: созданы Совет по инвестициям при губернаторе Ростовской области и советы по инвестициям во всех муниципальных образованиях области, созданы рабочие группы по отраслевым направлениям, сформирован перечень «100 губернаторских инвестиционных проектов». На 01.12.2011 в перечень включено 57 перспективных инвестиционных проектов, срок реализации которых приходится на период с 2011 по 2021 годы, а общий объем инвестиций составляет 287,9 млрд руб. Проекты из перечня будут реализованы в 25 муниципальных образованиях области⁵. Приоритетными задачами правительства области в активизации привлечения инвестиций в регион стали: активизация потенциальных «точек роста» региональной экономики (к которым относятся крупные инвестиционные проекты из губернаторской сотни), а также создание новых и работа уже имеющихся кластеров⁶.

³ Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=105130&mid=101031&ItemID=92352> (дата обращения 06.12.2011);

⁴ Государственная поддержка организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность в Ростовской области // URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=99140> (дата обращения 11.12.2011);

⁵ 100 губернаторских инвестиционных проектов // URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=103231> (дата обращения 11.12.2011)

⁶ В новой версии Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года приоритетными кластерами являются: биотехнологический кластер, нанотехнологический кластер, экостроительный кластер, кластер космических и оптоэлектронных технологий, кластер медийных и информационных технологий, кластер

В-пятых, следует выделить ряд пространственных особенностей развития Ростовской области. Во-первых, в состав Ростовской области входят несколько экономических районов. Во-вторых, на территории Ростовской области формируется крупнейшая в масштабах Российской Федерации агломерация – Ростовская, численность населения которой, по разным оценкам, составляет от 1,8 до 3 млн человек. В-третьих, в области формируется Восточно-Донбасская конурбация, на территории которой проживает свыше 500 тыс. населения. В Ростовской области имеются предпосылки для объединения Ростовской агломерации и Восточно-Донбасской конурбации. В результате такого объединения может быть сформирована Ростовско-Шахтинская конурбация, которая будет располагать мощным трудовым и потребительским потенциалом, развитой инженерной инфраструктурой и системой жизнеобеспечения. Четвертая особенность связана с формированием на территории Ростовской области системы расселения, центром которой станет второй по численности населения город области – Волгодонск. Крупному бизнесу при размещении производственных активов целесообразно учитывать концентрацию экономически активного населения в зонах агломерации, конурбаций и расселения. Пятая особенность пространственного развития связана с выделением на территории Ростовской области зон опережающего (интенсивного) развития. К ним относятся:

1. Азовская территория интенсивного экономического развития. Основные резиденты: компания PepsiCo (Frito Lay); компания Fondital, компания «Нева-Пласт», компания AGC Flat Glass.

2. Новоалександровская территория интенсивного экономического развития. Основные резиденты: компания Coca-Cola Hellenic; компания Ball Packaging Europe, компания «DANONE – Юнимилк», компания «Астон», компания «Регата», компания «Ростовский завод шампанских вин».

3. Красносулинская территория интенсивного экономического развития, основным резидентом которой является компания Guardian.

4. Октябрьская территория интенсивного экономического развития. Основные резиденты: компания «Евродон», компания «МеталлДон», Avergmann.

В-шестых, экономика Ростовской области имеет аграрно-индустриальную специализацию, однако в рамках индустриального

энергосберегающих технологий, кластер агропромышленных технологий, кластер высоких медицинских технологий и медицинского оборудования, кластер социально-гуманитарных технологий, кластер машиностроительных технологий и приборостроения, кластер атомных технологий.

направления экономика области высокодиверсифицирована. На долю Ростовской области, как ведущей в промышленном комплексе ЮФО, приходится 30,9% производства промышленной продукции округа, в структуре которой обрабатывающие производства обеспечивают 81,1% общего объема отгрузки промышленной продукции.

Компании крупного бизнеса, ведущие деятельность в Ростовской области, диверсифицированы как по отраслевой принадлежности, так и по источнику происхождения капитала. Здесь можно выделить три группы компаний.

Первая группа – это компании с региональным происхождением капитала, принадлежащие местному бизнесу и работающие как на местном уровне и/или в границах ЮФО, так и за его пределами, т.е. вышедшие на мировой рынок. Крупнейшими из них являются: Группа компаний «Юг Руси», «ТагАЗ», группа компаний АГРОКОМ, «Атлантис-Пак», компания «Астон», «Евродон» и др.⁷ Пространственное размещение активов региональных компаний по территории Ростовской области характеризуется центростремительным движением. У всех компаний управленческие активы размещены в центре региона (в Ростове-на-Дону), а производственные активы рассредоточены по территории области.

Вторая группа – компании с федеральным происхождением капитала, основными представителями которых в Ростовской области являются: «Русский уголь», «Новое содружество», Трубная металлургическая компания (ТМК), ОАО «Энергомашиностроительный альянс» (ОАО «ЭМАльянс»), ЗАО «Энергомаш», промышленный союз «Новое содружество», холдинг ОАО «МРСК», холдинговая компания «Оптифуд», группа «Разгуляй», группа «Черкизово» и др. Эти компании выполняют в Ростовской области функцию главного драйвера инвестиционного процесса, способствуя устойчивому развитию экономики региона. Однако, признавая их системообразующую роль для экономики региона, нельзя не отметить, что для федеральных компаний центр ответственности, принятия решений и аккумулирования финансовых потоков находится в Москве, что означает невозможность региональной власти влиять на управленческие решения и поведение этих компаний. Для региона это чревато потерей управляемости в рамках ведущих отраслей региональной экономики, а также налоговых поступлений от деятельности крупнейших предприятий области. Территориальная структура активов федеральных компаний в Ростовской области также имеет свою специфику. Во-первых, размещение регио-

⁷ Крупнейшие компании ЮФО 2011 // Эксперт Юг. – 2011. – № 44–45. – С. 16–24.

нальных офисов компаний, откуда ведется управление деятельностью на территории области, и торговых представительств, торговых домов осуществляется из Ростова-на-Дону, что открывает компаниям доступ ко всем имеющимся видам инфраструктуры в крупном городе. Во-вторых, учитывая то, что экономика Ростовской области носит индустриальный характер, промышленные активы компаний сосредоточены в индустриальных центрах региона, являющихся еще и районными центрами, таких как Новочеркасск, Волгодонск, Морозовск, Таганрог, Гуково.

Третья группа представлена структурами транснациональных компаний. Эта группа компаний является самой малочисленной в области. В настоящее время в Ростовской области реализуются инвестиционные проекты таких компаний, как Guardian, Lafarge, Ball Corporation, PepsiCo, AGC Flat Glass, Fondital, Air Products, ContourGlobal, Auchan, Leroy Merlin, Castorama, ECE, Real и др. Следует отметить, что отраслевая специфика иностранных компаний в Ростовской области носит индустриальный характер. В то же время компании постиндустриального типа представлены только торговыми сетями оптовой и розничной торговли. Территориальное размещение иностранных компаний индустриального типа происходит в зонах интенсивного экономического развития Ростовской области, а компаний постиндустриального типа – в Ростове-на-Дону как ядре агломерации.

Таким образом, в рамках экономики Ростовской области экономические районы различаются по уровню своей привлекательности для размещения производственной деятельности.

3. Методические основы и разработка предложений по размещению промышленных инвестиционных площадок в Ростовской области

Анализ инвестиционной привлекательности и учет пространственных параметров территориального развития области позволяет использовать алгоритм оптимизации расположения инвестиционных площадок, находящихся на территории муниципальных образований субъекта РФ, разработанный при участии автора в Институте территориального управления и градостроительного планирования Ростовского государственного строительного университета (Рис. 1). Данная методика дает возможность разработать предложения по переносу инвестиционных площадок в муниципальные районы, обладающие наиболее высоким потенциалом, в зависимости от его вида и специализации, для реализации того или иного направления деятельности компании.

Алгоритм предусматривает проведение работ в 6 этапов, каждый из которых позволяет реализовать конечную цель, связанную с оптимизацией расположения инвестиционных площадок на территории муниципального образования.



Рис. 1. Алгоритм оптимизации размещения инвестиционных площадок на территории субъекта РФ

Источник: составлено автором

На первом этапе проводится проработка и анализ схем территориального развития и стратегии социально-экономического развития субъекта РФ, а также выявляется соответствие или несоответствие этих документов друг другу. Рациональным будет применение данной методики еще на этапе создания схем территориального развития и

стратегии. Если вышеуказанные документы соответствуют друг другу, то алгоритм предусматривает переход на следующий этап, если нет, то вырабатываются рекомендации по приведению документов в соответствие.

Согласно Стратегии социально-экономического развития в Ростовской области преобладает развитие следующих кластеров промышленности: металлургия; легкая промышленность; угольная промышленность; машиностроение; агропромышленный кластер; строительный комплекс и производство строительных материалов.

Анализ заявленных инвестиционных площадок показал, что на территории Ростовской области были заявлены следующие виды инвестиционных площадок: предприятия сельхозпереработки; производственно-складская зона; промышленные предприятия.

На втором этапе первоначально проводится пространственный анализ территории и оценка факторов ценности. Численный подсчет выраженности оценочных факторов производится в долях единицы, выражая своей величиной стоимостное выражение каждого фактора, относительно стоимости территории, его содержащей. Выделены следующие факторы ценности территории: доступность общественно-делового и административного центра; доступность крупных транспортных магистралей, узлов; уровень инженерной обустроенности территории; трудовой потенциал; природный потенциал; производственный потенциал.

Соответственно каждому кластеру построены карты оценки функциональной приоритетности по каждому виду промышленности. Данная оценка производится путем расчета коэффициентов значимости факторов ценности для площадок производственного назначения. Для решения задачи рационального территориального планирования были рассмотрены все кластеры промышленности и их зависимость от факторов ценности территории. Произведена оценка значимости каждого фактора ценности для каждого кластера промышленной специализации, выраженная коэффициентами значимости.

В результате перемножения матрицы приоритетности факторов на вектор комплексной ценности районов субъекта РФ получается вектор функциональной приоритетности районов субъекта РФ, показывающий рейтинг функциональной приоритетности территории в зависимости от планируемого кластера промышленности, развиваемого в области (табл. 1). По итогам расчета выявляется список наиболее рациональных видов функционального использования территории, то есть автоматически отбрасываются менее выгодные виды функционального использования.

Таблица 1

Рейтинг районов соответственно кластерам промышленности

Кластер промышленности	Приоритетные районы, в баллах
Агропромышленный кластер	Азовский, Аксайский, Красносулинский – 1,6–1,9 Волгодонской, Дубовский, зерноградский, Неклиновский, Каменский, Морозовский, Тагинский, Октябрьский – 1–1,5
Металлургия (черная и цветная)	Азовский, Аксайский, Красносулинский, Тагинский, Октябрьский – 2,2–3,5 Каменский, Пролетарский, Орловский, Неклиновский – 1,4–2,1
Строительный комплекс	Азовский, Аксайский, Красносулинский, Октябрьский – 1,6–2,4 Дубовский, Неклиновский, Каменский – 1,0–1,5
Машиностроение	Азовский, Аксайский, Красносулинский, Октябрьский – 1,5–2,2 Зерноградский, Каменский, Неклиновский – 1,0–1,5
Легкая промышленность	Азовский, Аксайский, Красносулинский, Октябрьский, Орловский – 1,3–2,0 Каменский, Неклиновский, зерноградский – 1,0–1,3
Топливо-энергетический комплекс	Азовский, Аксайский, Красносулинский, Октябрьский, Тагинский – 1,9–3,3 Боковский, Каменский, Неклиновский – 1,1–1,8

Источник: составлено автором

Наиболее приоритетными соответственно комплексной оценке Ростовской области для любого кластера промышленности являются: Азовский, Аксайский и Красносулинский районы.

Далее осуществляется ранжирование районов субъектов Федерации по заявленным потенциалам и выявление по каждому из них высоких, средних и низких значений для нанесения результатов ранжирования на карту субъекта РФ. В рамках алгоритма были выделены следующие виды потенциалов территории, которые подлежали оценке: градостроительный, сельскохозяйственный, производственный, трудовой,

потребительский, природно-ресурсный, инфраструктурный, инновационный. На базе этого составляется карта территории отдельно по каждому заявленному потенциалу, что позволяет выявить муниципальные образования области, которые целесообразно развивать в том направлении, где потенциал наиболее высокий.

На третьем этапе систематизируются по муниципальным образованиям и наносятся на электронную карту субъекта РФ основные инвестиционные площадки, официально заявленные властями муниципальных образований⁸. На основании этой информации формируется паспорт инвестиционной площадки, содержащий информацию о ее географическом расположении, ресурсной составляющей, инфраструктурном обеспечении и т.д. Были выделены 121 инвестиционная площадка, среди которых 10 площадок коттеджной застройки, 42 – жилищно-гражданской застройки, 3 – комплексной застройки, 22 рекреационные площадки, 7 производственно-складских зон, 11 площадок промышленного строительства, 3 площадки сельхозпереработки, 4 многофункциональных комплекса, назначение 18 площадок еще не определено.

На четвертом этапе осуществляется анализ соответствия расположения заявленных инвестиционных площадок нормативно-правовым документам и соотнесение расположенных на территории муниципального района площадок с его основным потенциалом.

На пятом этапе выявляется совокупный потенциал региона с применением методики многопризнаковой классификации, позволяющей ранжировать муниципальные образования и проводить их типологизацию по уровню совокупного потенциала, что позволяет оценить перспективы данного района для размещения инвестиций компаний крупного и среднего бизнеса⁹. Районами, обладающими высоким совокупным потенциалом (от 21 до 26 баллов) стали: Азовский район, Неклиновский район, зерноградский район, Орловский район, Сальский район, Семикаракорский район.

На шестом этапе проводится разработка предложений и рекомендаций по оптимизации расположения инвестиционных площадок в муниципальном образовании.

Данная методика была апробирована на Ростовской области и позволила определить совокупный потенциал территорий муниципаль-

⁸ Информация по инвестиционным площадкам доступна на сайте муниципальных образований.

⁹ Холина В.Н. Этапы работы по методике многопризнаковой классификации. URL: <http://sc.nios.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/03-1-4.htm> (дата обращения 01.11.2011)

ных образований и выработать предложения по перемещению части инвестиционных площадок в районы, обладающие наиболее высоким потенциалом. В результате применения алгоритма для оптимизации размещения инвестиционных площадок в Ростовской области были сделаны следующие выводы.

1. При рассмотрении градостроительного потенциала было выявлено, что наиболее верно расположены площадки в следующих районах: Азовском, Аксайском, Неклиновском. Во всех этих районах планируются крупные инвестиции и уже выделено большое количество площадок под строительство. Районами, обладающими высоким градостроительным потенциалом, стали Белокалитвенский, Верхнедонской, Семикаракорский и Тарасовский районы. При этом в данных районах нет ни одной заявленной площадки, а инвестиции планируются лишь в Белокалитвенском районе. Также выявлены районы, обладающие крупными инвестициями, но низким потенциалом: Волгодонской, Миллеровский, Сальский и Цимлянский. Следовательно, размещение инвестиционных площадок целесообразно в районах, обладающих более высоким градостроительным потенциалом и крупными капиталовложениями, таких как Белокалитвенский, Верхнедонской, Семикаракорский, Тарасовский.

2. После проведенного анализа сельскохозяйственного потенциала территорий определилось, что наиболее верно расположены площадки в таких районах, как Кагальницкий и Неклиновский. Районами, обладающими высоким сельскохозяйственным потенциалом, стали Азовский, Миллеровский и Сальский. Однако в данных районах нет ни одной заявленной площадки, следовательно, потенциал района используется не в полном объеме.

3. Оценка промышленного строительства проводилась по двум показателям: производственный и трудовой потенциалы. Анализ показал, что наиболее верно расположены площадки в таких районах, как Азовский, Аксайский, Неклиновский. Районами, обладающими высоким производственным потенциалом, можно считать Семикаракорский и Цимлянский районы. При этом в данных районах нет ни одной заявленной площадки, а инвестиции планируются лишь в Цимлянском районе. Районами, обладающими высоким трудовым потенциалом, являются зерноградский, Константиновский, Орловский. Однако в данных районах также нет ни одной заявленной площадки под промышленное строительство, и будущие капиталовложения не предусматриваются. Районами, в которых осуществляются крупные инвестиции, стали: Волгодонской, Каменский и Красносулинский. Следующие районы подали большое количество заявок на строительство и

на расширение производственной зоны, обладая низкими показателями трудовых ресурсов и производственного потенциала: Кагальницкий, Матвеево-Курганский, Мясниковский, Октябрьский и Родионово-Несветайский. На наш взгляд, является целесообразным пересмотреть заявки на строительство по последним пяти районам, соответственно перенести данные площадки либо создать новые в районах с более высоким производственным и трудовым потенциалом: Семикаракорском, Цимлянском, Зерноградском, Константиновском, Орловском.

4. Развитие инновационной инфраструктуры играет важную роль в развитии экономики Ростовской области. После проведенного анализа стало ясно, что наиболее верно расположены площадки в Матвеево-Курганском и Октябрьском районах. Можно выделить районы, обладающие высоким инновационным потенциалом: Зерноградский, Миллеровский и Сальский. Однако в данных районах нет ни одной заявленной площадки. Следовательно, необходимо привлекать крупные потоки инвестиций в наиболее благоприятные районы. А также перенести некоторое количество заявленных площадок в районы с высоким потенциалом. Например: Миллеровский, Зерноградский и Сальский районы.

5. При рассмотрении потребительского потенциала Ростовской области следует заметить, что большая часть ее районов обладает высоким потребительским потенциалом, что говорит о необходимости развития промышленности и торговли. Анализ показал, что наиболее рационально расположены площадки в следующих районах: Аксайский, Кагальницкий, Матвеево-Курганский и Родионово-Несветайский. При этом большая часть районов с высоким потенциалом не имеет ни одной заявленной площадки. Следовательно, необходимо пересмотреть заявки на строительство и, соответственно, некоторую часть инвестиционных площадок перенести в наиболее выгодные районы с точки зрения потребительского потенциала.

Для разработки проектных предложений по размещению промышленных площадок в ходе исследований была рассмотрена Юго-Восточная Азовская» промышленная зона

Согласно Стратегическому плану социально-экономического развития территории Азовский район обладает следующими показателями: приоритет развития Ростовской агломерации и конурбации, развитие сельских стандартов и «Городского образа жизни», перспективное развитие промышленности. Согласно схемам территориального планирования Азовский район обладает высоким градостроительным, сельскохозяйственным и производственным, а также трудовым потенциалом. Оценка природных ресурсов показывает средний уровень по области.

Анализ соответствия инвестиционных площадок комплексной оценке показал следующее: 1. Доступность общественно-делового центра – высокий показатель доступности (0,5); 2. Инженерная инфраструктура – высокий показатель обеспеченности (0,8); 3. Транспортная обеспеченность – высокий показатель обеспеченности (1,0); 4. Природные ресурсы – низкий уровень по региону (0,2); 5. Производственный потенциал – высокий (1,0); 6. Трудовой потенциал – высокий (0,8).

Анализ планируемых площадок показал, что в Азовской промышленной зоне предполагаются 5 новых объектов строительства. Все они имеют производственное назначение. Распределение площадок по кластерам следующее: легкая промышленность – 4 инвестиционные площадки; машиностроение – 1 инвестиционная площадка. Оценка приоритетности развития промышленных кластеров на территории Азовского района: легкая промышленность – высокая приоритетность развития (1,9); машиностроение – высокая приоритетность развития.

Планируемое назначение инвестиционных площадок соответствует стратегическим документам Азовской области и оценке функциональной приоритетности развития территории. Проведенный анализ продемонстрировал, что строительство промышленных объектов заявленного назначения оптимально для данной территории.

Итак, анализ площадок для размещения производственных мощностей компаний показал, что значительная часть планируемых инвестиций в область поступает в районы, обладающие низким потенциалом, следовательно, необходимо пересмотреть политику по привлечению инвестиций в районы, обладающие высоким потенциалом. Требуется увеличить количество инвестиционных потоков и перенаправить существующие капиталовложения в наиболее благоприятные и развитые районы области.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы теоретического и прикладного характера.

1. Крупный бизнес является значимым субъектом российской экономики, способным формировать воспроизводственные механизмы внутри национального хозяйства и экономическое пространство вокруг себя, оказывая влияние на экономическое развитие страны и ее регионов. Компании и бизнес-группы, функционирующие в рамках российской экономики, можно разделить на два типа: индустриальный и постиндустриальный.

2. На размещение деятельности экономических агентов в пространстве оказывают влияние следующие факторы: фактор территории; фактор экономико-географического положения; природно-ресурсный фактор; транспортный фактор; фактор трудовых ресурсов; фактор территориальной концентрации, экологический фактор, инфраструктурный фактор, агломерационный фактор. На компании индустриального и постиндустриального типа влияют разные группы факторов.

3. Территория Ростовской области обладает высоким потенциалом для размещения активов крупных компаний на ее территории. Крупные компании, размещенные на территории области, имеют разные источники происхождения капитала, что определяет мотивы их входа.

4. Алгоритм оптимизации расположения инвестиционных площадок, находящихся на территории муниципальных образований субъекта РФ, позволяет разработать предложения по переносу инвестиционных площадок в муниципальные районы, обладающие наиболее высоким потенциалом, в зависимости от их вида и специализации для реализации того или иного направления деятельности компании.

Библиографический список

1. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx? pageid=105130&mid=101031&ItemID=92352> (дата обращения 06.12.2011 г.);

2. 100 губернаторских инвестиционных проектов// URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=103231> (дата обращения 11.12.2011 г.)

3. Ивантер А. Надо ускориться // Эксперт. – 2011. – № 2. – <http://expert.ru/expert/2011/02/nado-uskoritsya/> (Дата обращения: 08.07.2011)

4. Инвестиционный атлас регионов юга России. – 2-е изд. – Ростов-на-Дону, 2011. – 149 с.

5. Крупнейшие компании ЮФО 2011 // Эксперт Юг. 2011. – № 44–45. – С. 16–24.

6. Мидлер Е.А. Институты развития в инфраструктуре управления инновациями: возможность и действительность // Управление экономическими системами (Электронный научный журнал) <http://www.uecs.mcnip.ru> – 2010. – № 6 (Дата обращения: 07.07.2011).

7. Холина В.Н. Этапы работы по методике многопризнаковой классификации. URL: <http://sc.nios.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/03-1-4.htm> (дата обращения 01.11.2011)

Контактная информация

Ростовский государственный строительный университет
344022, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162,
8-й корпус, ауд. 246

Contact links

Rostov State Civil Engineering University, 344022,
162, Socialisticheskaya St., Rostov-on-Don, Russia

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

INFRASTRUCTURAL FACTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

О.Н. ГРИГОРЬЕВА,

*аспирант кафедры «Экономическая теория» факультета
«Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВПО
«Ижевский государственный технический университет», г. Ижевск*

O.N. GRIGORYEVA,

*post-graduate student, Izhevsk state technical university, «Economics»
department, Management and marketing faculty, Izhevsk*

Аннотация

В конкурсной работе проанализирована роль инноваций в национальной экономике как результата ее устойчивого развития, рассмотрены сущность и состав инновационной инфраструктуры предпринимательства, предложена технология формирования инфраструктурных факторов обеспечения инновационной деятельности субъектов предпринимательства.

Abstract

In the paper it is analyzed the role of the innovation in the national economy as a result of sustainable development. The essence and composition of innovation infrastructure for entrepreneurship are examined. The technology to develop infrastructural factors of the innovation activity provision for economic players is offered.

Ключевые слова

1. Устойчивое развитие
2. Инновация
3. Инновационная инфраструктура
4. Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности

Keywords

1. Sustainable development
2. Innovation
3. Innovation infrastructure
4. Infrastructural provision of innovation activity

Введение

В современных социально-экономических условиях тенденция повышения роли знаний, образования и инноваций в обеспечении прогрессивной динамики экономики и общественного благосостояния стала характерной чертой опережающего развития целого ряда промышленно развитых стран. Новые знания, воплощенные во все более эффективные производственные технологии, высококачественную продукцию, организацию управления, дают основную долю прироста их валового внутреннего продукта и производительности труда¹.

Постоянное и непрерывное создание и реализация инноваций, расширение инновационной деятельности, формирование инновационной инфраструктуры являются ключевыми факторами успешной конкурентной борьбы, устойчивого развития страны, перехода к инновационной экономике.

В экономической литературе нет единства мнений в определении таких понятий, как «инновации», «инновационная деятельность», «инновационная инфраструктура», применяемых в исследованиях механизма устойчивого развития экономических систем. Сложность и многообразие форм и методов взаимодействия всех многочисленных участников инновационной деятельности представляют исследовательский и практический интерес при определении механизмов инфраструктурного обеспечения инновационного предпринимательства для создания эффективной системы управления его развитием.

Таким образом, актуальность темы конкурсной работы определяется повышением значимости изучения вопросов, характеризующих особенности, факторы и инструменты формирования и развития инновационной инфраструктуры предпринимательства в отечественной экономике.

Цель исследования – теоретическое обоснование применения методов управления при формировании инфраструктурных факторов обеспечения инновационной деятельности субъектов предпринимательства.

¹ Бендиков М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике / М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 3–14.

Для достижения цели исследования были определены и решены следующие задачи: 1) рассмотреть концептуальные положения теорий формирования и развития инновационной инфраструктуры; 2) разработать модель стратегического управления формированием инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предпринимательства; 3) предложить механизм выбора стратегии развития инновационной инфраструктуры организации.

Объектом исследования выступает инновационная инфраструктура предпринимательства.

Предметом исследования является управление формированием инфраструктурных факторов обеспечения инновационной деятельности предпринимательства в регионах России.

Методы исследования: системно-креативный и процессно-функциональный подходы, экономико-статистические методы исследования, структурный и сравнительный анализ, методы научной абстракции, группировки, моделирования и др.

Степень разработанности темы. Существенный вклад в изучение содержания инновационной инфраструктуры внесли следующие ученые: О.С. Аванесян, Т.М. Адилов, В.М. Аньшин, Л.С. Барютин, П.Н. Завлин, О.А. Коломиец и др. Классификации состава инновационной инфраструктуры представлены в работах Т.Г. Деликовой, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели, Н.М. Новиковой, С.А. Парсадяна и др. Особенности развития инновационной инфраструктуры на региональном уровне рассмотрены в трудах О.Г. Голиченко, И.Г. Дежиной, Д.Д. Доржиевой, В.В. Иванова, А.Г. Кусраева, Г.В. Шепелева и др.

Анализ теоретических работ показывает, что существует ряд нерешенных проблем в области управления при формировании инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предпринимательства на региональном уровне.

Наиболее существенные результаты исследования и их научная новизна:

1. Уточнены состав инновационной инфраструктуры региона и сущность понятия «инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности». В качестве структурных подсистем инновационной инфраструктуры выделены инновационная инфраструктура поддержки предпринимательства и инновационная инфраструктура организации. Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности предпринимательства определено как совокупность инфраструктурных инструментов в производстве и управлении, обеспечивающих воспроизводство инновационного процесса.

2. На основе системно-креативного и процессно-функционального подходов предложена модель стратегического управления формированием инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предпринимательства (модель «СУФИОИнд»), где в качестве регуляторов, обеспечивающих функционирование модели, выделены инфраструктурные фильтры – «комплексы инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности, призванные содействовать осуществлению инновационного процесса посредством применения методов стратегического управления». Состав инфраструктурного фильтра зависит от этапа инновационного процесса, стадии жизненного цикла инноваций и стратегии развития бизнеса.

3. Предложена матрица выбора стратегии развития инновационной инфраструктуры «Инновационность инфраструктуры – инновационность продукта», в основе которой заложены стадии жизненных циклов инновационной инфраструктуры и организации.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Положения и выводы, сформулированные в работе, могут быть использованы в учебном процессе при преподавании курсов инновационного и стратегического менеджмента, региональной экономики и др. Практическая значимость исследования заключается в том, что применение предложенной модели стратегического управления формированием инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предпринимательства будет способствовать более полному использованию его инновационного потенциала и повышению эффективности предпринимательской деятельности в экономике региона.

Глава 1. Инновация как результат устойчивого развития экономики

Эволюция мировой экономики свидетельствует о том, что устойчивое развитие национального производства в долгосрочном периоде зависит не столько от ресурсных возможностей общества, сколько от инновационного характера предпринимательства и масштабов инновационной деятельности, которая связана с разработкой, внедрением и применением инноваций. Инновация лежит в основе теории инновационного пути развития экономики. При этом доминирующим фактором в развитии производительных сил, мирового рынка и мировой хозяйственной системы в целом является инфраструктура, которую необходимо рассматривать не «под», а «над» структурой; как первой-

шего капиталоемкого, затратного, долговременного компонента управления народным хозяйством².

В настоящее время обладание лишь природно-экономическими богатствами не означает наличие конкурентных преимуществ. Многие развивающиеся страны уже имеют достаточно квалифицированную для работы во многих отраслях экономики рабочую силу, а также базисную инфраструктуру, необходимую для международной конкуренции. Исследования показывают, что конкурентные преимущества создаются и удерживаются в тесной взаимосвязи с соответствующим инфраструктурным обеспечением³.

Устойчивые темпы экономического роста поддерживаются преимущественно на основе улучшения качественных характеристик и модернизации экономики: технологических, обеспечивающих высокую факторную производительность, и инфраструктурных, повышающих качество жизни.

Концепции «устойчивости» занимают особое место в современной глобалистике и глобальном прогнозировании. В настоящее время существует более 50 определений понятия «устойчивое развитие»⁴. Понятие «устойчивое развитие», изложенное в докладе комиссии Г.Х. Брундтланд, определяется следующим образом: «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребностям настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности»⁵.

Основной задачей устойчивого развития провозглашается удовлетворение наиболее важных человеческих потребностей и стремлений к лучшей жизни в равной степени. Базовым принципом гармонизации функционирования системы является ее инновационность, то есть способность системы адаптировать внутреннюю деятельность к внешним изменениям путем реализации инноваций. Таким образом, инновация выступает одним из результатов устойчивого развития экономики.

В литературе насчитывается множество определений понятия «инновация». В современной понимании слово «инновация» подразумевает «объект, внедренный в производство в результате проведенного

² Кузнецова А.И. Инфраструктура: Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход / А.И. Кузнецова. – Изд. 2-е. – М.: КомКнига, 2010. – С. 50–51, 44–49.

³ Там же.

⁴ Байльдинов Е.Т. Теория устойчивого развития общественных систем. / Е.Т. Байльдинов. – Семипалатинск: Тенгри, 2007.

⁵ Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). – М., 1989.

научного исследования, сделанного научного открытия, качественно отличный по своим параметрам от предыдущих аналогов либо не имеющий аналогов, приносящий существенную экономическую выгоду»⁶. В этом значении данный термин был введен в теорию инноватики одним из ее основоположников Йозефом Алоизом Шумпетером (1883–1950), профессором Гарвардского университета США, в 1930-х годах. Под нововведением он понимал «новые комбинации, изменения в развитии».

Глава 2. Сущность и состав инновационной инфраструктуры экономики

Предпосылки формирования инфраструктуры связаны с развитием товарного производства. По мнению Е.Г. Руссковой, «чем значительнее распространение рыночных отношений, тем более детально разделение труда, что порождает новые виды деятельности, обслуживающие основное производство. Чем сильнее специализация отдельных отраслей, регионов и разнообразнее потребности каждого человека, тем больше сложностей в процессе доведения продукта до потребителя... Следовательно, чем шире границы обмена, больше экономическое пространство, тем более развитой должна быть инфраструктура»⁷.

Автором сгруппированы определения понятия «инновационная инфраструктура» с позиции различных исследователей и представлены в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика определений понятия «инновационная инфраструктура» с позиции различных исследователей

Автор	Определение понятия «инновационная инфраструктура»	Ключевой признак
О.С. Аванесян	Это совокупность инноваторов, структурных субъектов, а также вспомогательных организаций, взаимодействующих между собой в рамках конкретных концернов различного масштаба для создания и продвижения на рынок инновационных продуктов и услуг ⁸ .	совокупность

⁶ Шпак Г.Б. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Г. Б. Шпак. – Хабаровск, 2005. – С. 5.

⁷ Русскова Е.Г. Методология системного исследования инфраструктуры рыночной экономики: Дисс. ... докт. экон. наук. – Волгоград, 2006. – С. 25.

⁸ Аванесян О.С. Развитие инновационной инфраструктуры на основе корпоративной реструктуризации: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2008. – С. 9.

Автор	Определение понятия «инновационная инфраструктура»	Ключевой признак
Л.О. Прокопчук	Это совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих систем и соответствующих им организационных элементов, необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности ⁹ .	совокупность
С.Н. Растворцева, С.В. Волобуев	Это совокупность различных предприятий и организаций, которые, обеспечивая научно-техническое развитие региона, реализуют в практической сфере запрограммированные показатели ¹⁰ .	совокупность
Ю.П. Морозов	Это среда, которая обеспечивает ускорение трансфера знаний и технологий, а также позволяет снизить структурную безработицу и способствует повышению занятости населения ¹¹ ;	среда
В.М. Аньшин	Это среда, обеспечивающая необходимые условия для передачи новых технологий в промышленность ¹² .	среда
Л.С. Барютин, П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели	Это организации и объединения, охватывающие весь цикл осуществления инновационной деятельности, начиная с генерации новых научно-технических идей и их отработки и заканчивая выпуском и реализацией наукоемкой продукции ¹³ .	организации

⁹ Прокопчук, Л.О. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов / Л. О. Прокопчук. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2004. – С. 184.

¹⁰ Растворцева С.Н. Инновационное обеспечение роста социально-экономической эффективности развития региона / С.Н. Растворцева, С.В. Волобуев // Актуальные проблемы развития инновационной экономики: национальный и региональный аспекты: материалы Всероссийской научной конференции аспирантов, молодых ученых, магистрантов и студентов (г. Белгород, 24 апреля 2007 г.): в 3 ч. под науч. ред. К.В. Павлова, С.Н. Растворцевой. – Белгород: Изд-во БелГУ, 2008. – Ч.1. – С. 163–173.

¹¹ Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / Ю.П. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

¹² Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2003.

¹³ Барютин Л.С. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – С. 46.

Автор	Определение понятия «инновационная инфраструктура»	Ключевой признак
В.Г. Медынский	Это организации, способствующие осуществлению инновационной деятельности ¹⁴ .	организации
О.А. Коломиец	Это комплекс взаимосвязанных структур, обслуживающих и обеспечивающих инновационную деятельность ¹⁵ .	комплекс
Т.М. Адилов	Это комплекс организационно-экономических институтов, непосредственно обеспечивающих условия реализации инновационных процессов хозяйствующими субъектами на основе принципов экономической эффективности ¹⁶ .	комплекс
Д.Д. Доржиева	Это комплекс организационно-экономических институтов, обеспечивающих условия для реализации инновационных процессов хозяйствующими субъектами, на основе принципов экономической эффективности в условиях конъюнктурных колебаний рынка, направленной на достижение баланса рыночных и социальных интересов ¹⁷ .	комплекс

Важно подчеркнуть, что инновационную инфраструктуру «...необходимо рассматривать как важный фактор, обеспечивающий адаптацию экономики к ассимиляции прогрессивной технологии и ее продуцированию, основанному на многообразном, комплексном и долговременном взаимодействии инновационной сферы с рынком и обществом»¹⁸.

По мнению автора, инновационная инфраструктура призвана выполнять следующие функции: обеспечивать создание благоприятных организационно-экономических условий для осуществления инновационной деятельности предприятий (обеспечивающая); стимулировать

¹⁴ Медынский, В.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. пособие / В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова. – М.: Инфра-М, 1997.

¹⁵ Коломиец, О.А. Комплексная оценка результатов инвестирования в развитии инновационной инфраструктуры / О. А. Коломиец // Финансы и кредит. – 2008. – № 21. – С. 40.

¹⁶ Адилов Т.М. Об инфраструктуре инновационной деятельности / Т. М. Адилов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ruseconomy.ru/conferences4.html>.

¹⁷ Доржиева Д.Д. Инновационная инфраструктура как фактор социально-экономического развития региона: Дисс. ... канд. экон. наук. – Улан-Удэ, 2009. – С.13,17.

¹⁸ Там же.

формирование системы инструментов государственной и частной поддержки инновационной деятельности промышленных предприятий (стимулирующая); координировать развитие деятельности участников инновационной системы, предопределяя востребованность инноваций в экономике регионов (координационная).

В настоящее время особо важным направлением научных исследований выступает определение места и функций инфраструктуры в национальной инновационной системе. Инфраструктура инновационной системы (инновационная инфраструктура) может быть рассмотрена на основе системного подхода. Некоторые исследователи данного вопроса (О.Г. Голиченко, И.Г. Дежина, Д.Д. Доржиева и др.) рассматривают инновационную инфраструктуру как подсистему национальной инновационной системы, то есть как совокупность условий, процессов и результатов, имеющих многопользовательский характер, которые обеспечивают функционирование национальной инновационной системы.

В работах Ч. Эдквиста, Б. Лундвала компоненты структуры базовой модели национальной инновационной системы подразделяются по степени их участия в инновационных процессах на две категории: 1) институты, которые непосредственно принимают участие в процессах производства, передачи и использования новых знаний (фирмы и их сети; научная система и прочие исследовательские учреждения); 2) институты, которые обуславливают специфику среды протекания инновационных процессов (макроэкономическая политика; система образования; особенности товарных рынков, рынков факторов производства, система финансирования инноваций, коммуникации)¹⁹.

Рассматривая инновационную инфраструктуру в целом, можно выделить в ее составе инновационную инфраструктуру поддержки предпринимательства (на межфирменном уровне), а также инновационную инфраструктуру организаций (на внутрифирменном уровне) – табл. 2.

Таким образом, необходимо рассмотреть сущность понятий «инновационная инфраструктура поддержки предпринимательства» и «инновационная инфраструктура организации»²⁰.

¹⁹ Бунчук М. Национальные инновационные системы: основные понятия и положения / М. Бунчук. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.referama.ru/txt.php?str=1&ch=6655&n>.

²⁰ Хоменко Е.Б. Роль инновационной инфраструктуры в экономике региона / Е.Б. Хоменко, О.Н. Григорьева // Инновационное развитие экономики России: теория и практика: Сборник научных трудов / Под. науч. ред. докт. эк. наук, проф. И.П. Павлова. – Чебоксары: ЧИЭМ СПбГУ, 2010. – С. 147–151.

Таблица 2

**Состав межфирменной и внутрифирменной
инновационной инфраструктуры региона**

Компонент инновационной инфра- структуры*	Межфирменный состав	Внутрифирменный состав
1. Кадровый	<ul style="list-style-type: none"> – образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного и инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга; – фонды подготовки кадров и содействия развитию инновационной деятельности; – рекрутинговые фирмы, занимающиеся подбором и трудоустройством персонала 	<ul style="list-style-type: none"> – аппарат управления; – кадровая служба
2. Производственно-технологический	<ul style="list-style-type: none"> – технопарки; – инновационно-технологические центры; – бизнес-инкубаторы; – технико-внедренческие зоны; – технологические кластеры; – центры кластерного развития; – центры коллективного пользования производственным оборудованием 	<ul style="list-style-type: none"> – инженерные службы; – материально-техническое снабжение
3. Финансовый	<ul style="list-style-type: none"> – бюджетные и внебюджетные фонды; – венчурные фонды; – страховые фонды; – инвестиционные фонды; – посевные и стартовые фонды; – прямые госинвестиции; – гарантийные фонды; – системы грантов 	<ul style="list-style-type: none"> – учетно-аналитическая система (финансово-экономические службы, бухгалтерия)

Компонент инновационной инфраструктуры*	Межфирменный состав	Внутрифирменный состав
4. Экспертно-консалтинговый	<ul style="list-style-type: none"> – центры трансфера технологий; – инжиниринговые центры; – организации, оказывающие услуги по вопросам интеллектуальной собственности; – центры стандартизации сертификации, консалтинга; – маркетингово-аналитические центры; – брендинговые центры 	<ul style="list-style-type: none"> – службы НИОКР; – отдел главного технолога; – лаборатория контроля качества продукции (ОТК); – правовая служба; – отдел маркетинга
5. Информационный	<ul style="list-style-type: none"> – базы данных и знаний; – аналитические, статистические, информационные центры 	<ul style="list-style-type: none"> – IT подразделения; – отдел экономической безопасности
6. Сбытовой	<ul style="list-style-type: none"> – единые электронные площадки; – выставочные комплексы; – интернет-магазины 	<ul style="list-style-type: none"> – отдел маркетинга; – IT подразделения

* Состав компонентов инновационной инфраструктуры авторский; компоненты определены на основе работы: Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры / Г.В. Шепелев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.invur.ru/index.php?page=prpt&cat=npub&doc=problems_inn_struct.

По мнению автора, инновационную инфраструктуру поддержки предпринимательства (межфирменную) можно определить как совокупность организационно-экономических структур, создающих благоприятные условия для инновационной деятельности организаций в экономике региона посредством оказания финансового, имущественного, организационного и научно-технического содействия в разработке и реализации инноваций.

Инновационная инфраструктура организации (внутрифирменная), по мнению автора, – это совокупность подразделений, обеспечивающих условия для реализации инновационного потенциала организации в производственном процессе посредством применения инновационных технологий в производстве и управлении, выпуска инновационного продукта и оптимизации внутрифирменного движения ресурсов.

Можно укрупненно выделить следующие ключевые проблемы формирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предпринимательства в экономике России: 1) организационно-правовые, 2) финансово-экономические, 3) институциональные, 4) кадровые. Сформировавшийся в отечественной экономике «порочный круг» взаимосвязанных проблем не позволяет решить одну проблему без решения другой, при этом он усугубляется региональными диспропорциями в развитии состава инновационной инфраструктуры регионов страны, снижая качество инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предпринимательства.

Глава 3. Технология формирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности субъекта предпринимательства

В современных условиях все более возрастают требования к управлению объектами инновационной инфраструктуры поддержки предпринимательства, в частности, к управленцам, их навыкам разработки и реализации нестандартных, инновационных идей и решений на практике, а также творческому потенциалу организаций и административных структур. Возросшие требования к креативности обусловлены увеличением числа организаций, специализирующихся на разработке новых технологий и внедрении концепций креативного менеджмента.

Методической основой формирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности организации на каждом этапе инновационного процесса, на каждой стадии жизненного цикла инноваций каждым компонентом внутрифирменной инновационной инфраструктуры, по нашему мнению, является применение системно-креативного и процессно-функционального подходов.

На основе системно-креативного и процессно-функционального подходов может быть предложена модель стратегического управления формированием инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности промышленных предприятий (модель «СУФИОИнд»), где в качестве регуляторов, обеспечивающих ее функционирование, выделены инфраструктурные фильтры.

Инфраструктурные фильтры (ИФ) – это комплексы инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности, призванные содействовать осуществлению инновационного процесса посредством применения методов стратегического управления. Состав инфраструктурных фильтров определен в соответствии с этапами инновационного процесса, стадиями жизненного цикла инноваций и выбранной стратегией развития бизнеса. На каждом этапе стратегического управления и инновационного процесса осуще-

ствляется запрос к инфраструктурным фильтрам, в результате функционирования которых на внутрифирменном и межфирменном уровнях происходит переход к новому этапу стратегического управления инновационным процессом вследствие трансформации знаний.

На 1-м этапе стратегического управления в целях поиска, сбора и анализа информационных ресурсов внешней и внутренней среды необходимо соответствующее инфраструктурное обеспечение, функционирование которого основано на принципе обратной связи – принципе коррекции входных воздействий на основе информации о выходе управляемой системы. Обратная связь позволяет контролировать и учитывать действительное состояние управляемой системы (то есть в конечном счете результаты работы управляющей системы) и вносить соответствующие корректировки в ее алгоритм управления. В результате трансформации информационных ресурсов в знания, а далее в креативные знания, основанные на принципе обратной связи, где в роли регуляторов выступают ИФ, на 1-м этапе стратегического управления «Анализ среды» определяются преимущества и недостатки промышленного предприятия для осуществления инновационного процесса, строятся перспективы для ведения инновационной деятельности, производится оценка инновационного потенциала.

На 2-м этапе стратегического управления производится анализ инновационных возможностей, научная обоснованность предложенных идей, креативные знания трансформируются в научные знания в виде миссии (видения организацией самой себя в окружающей среде), конкретных долгосрочных и краткосрочных целей развития, построения пошаговых задач для реализации данных целей; осуществляются фундаментальные исследования.

Результатом функционирования ИФ на 3-м этапе является определение инновационного резерва для реализации инновационного проекта, разработка и выбор стратегии развития бизнеса по итогам стадии «Прикладные исследования» (окончание 1-го этапа инновационного процесса), также разработка и выбор стратегии для инновационной инфраструктуры организации.

На 4-м этапе стратегического управления «Выполнение стратегии» при помощи ИФ инновационный проект воплощается в виде опытного образца, далее, если проект будет одобрен, осуществляется промышленное производство (окончание 2-го этапа инновационного процесса), после чего ИФ превращают инновационный продукт в инновационный товар (окончание 3-го этапа инновационного процесса).

5-й этап стратегического управления заканчивается потреблением инновационного товара как внутри организации, так и передачей его

на рынок (инновация – сервис), в результате чего происходит оценка и контроль осуществления стратегии по реализации новации (окончание 4-го заключительного этапа инновационного процесса). По итогам определения результатов осуществляется отклик во внешнюю среду, обращение к началу процесса реализации стратегического управления, к этапу «Зарождение идеи» в инновационном процессе в виде контура обратной связи. В рамках инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности также действует обратная связь между каждым его элементом. По мнению автора, реализация технологии стратегического управления формированием инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности промышленного предприятия на основе модели «СУФИОИнд» является не только теоретической моделью, иллюстрирующей функционирование инновационной инфраструктуры, но и имеет перспективы практического применения (рис. 1).

Развитие инновационной инфраструктуры происходит в прямой связи с развитием самой организации и выпускаемыми ею товарами. На каждой стадии жизненного цикла организации в зависимости от динамики и разнообразия факторов, определяющих сложность рыночной ситуации, возникают проблемы и потребности различного характера, в том числе и связанные с необходимостью инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности. Развитие инновационной инфраструктуры в идеале должно носить опережающий характер по отношению к основной деятельности организации, тогда как на практике развитие инфраструктуры промышленности имеет запаздывающий характер. Однако организация производства инновационного продукта невозможна без уже сформированной инновационной инфраструктуры. В этой связи целесообразно ввести понятие «жизненный цикл инновационной инфраструктуры организации» как процесс изменения состояния (состава и структуры, функций и задач) организационных подсистем, обеспечивающих создание общих условий осуществления инновационной деятельности субъекта предпринимательства, посредством их формирования, совершенствования, стабилизации и деградации.

На стадии становления инновационной деятельности организации определенный уровень инновационной инфраструктуры уже сформирован, то есть она должна находиться в стадии совершенствования. Стабилизация инновационной инфраструктуры наступает лишь после того, как стадия зрелости самой организации завершится и наступит стадия упадка, это связано с тем, что достижение определенного уровня инновационности инфраструктуры возможно только после получения положительного экономического эффекта от внедрения результатов инновационной деятельности.

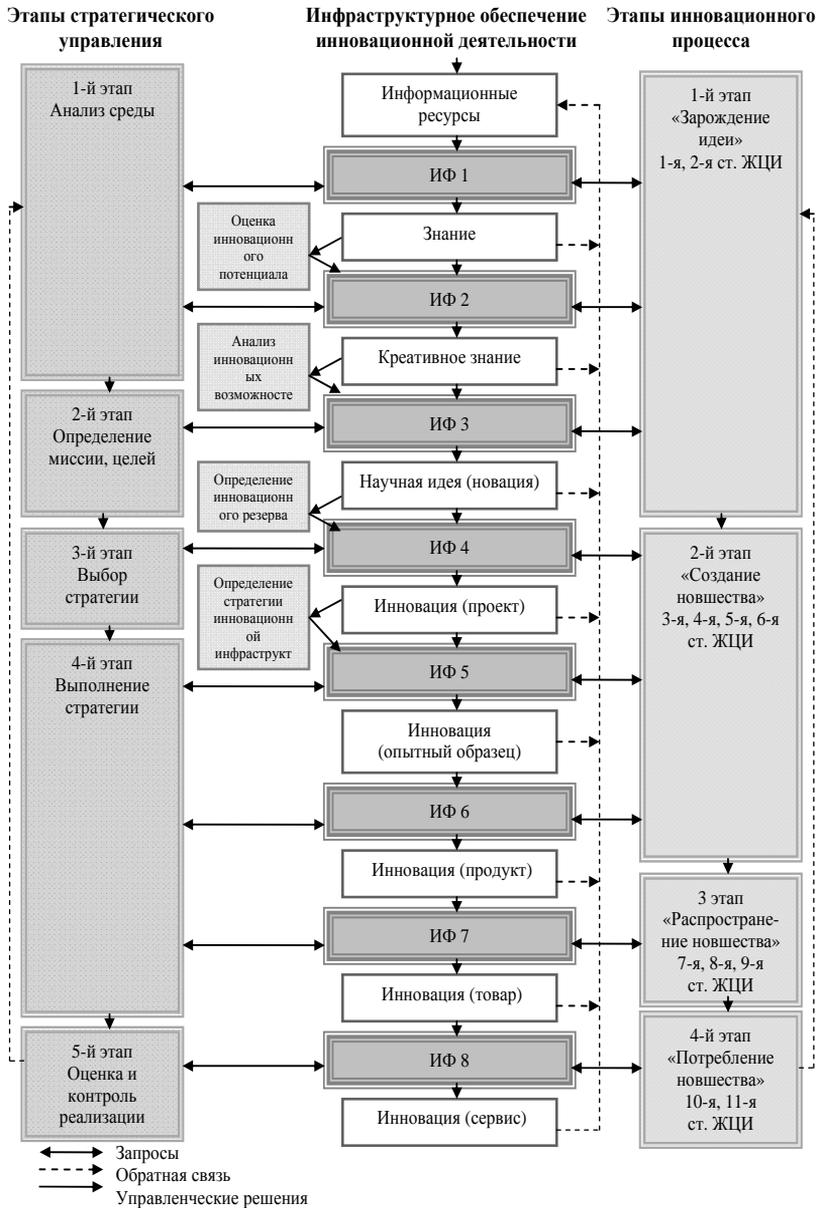


Рис. 1. Модель «СУФИОИнд»

Деградация инновационной инфраструктуры может ускорить наступление ликвидации организации, поэтому на данной стадии актуализируется необходимость применения методов стратегического управления, призванных содействовать возобновлению роста инновационности инфраструктуры (переход к стадии формирования на основе модернизации состава и структуры инфраструктурного обеспечения инноваций), и организации в целом (рис. 2).

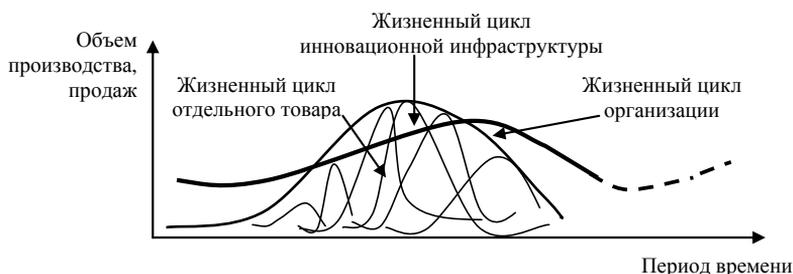


Рис. 2. Жизненный цикл инновационной инфраструктуры организации в условиях развития организации и непрерывной замены выпускаемых товаров

На рис. 3 представлена матрица «Инновационность инфраструктуры – Инновационность продукта», где на осях координат представлены оценки уровней инновационности инфраструктуры организации и выпускаемого продукта, технологии.



Рис. 3. Матрица «Инновационность инфраструктуры – инновационность продукта»

Матрица «Инновационность инфраструктуры – инновационность продукта» призвана содействовать разработке стратегии развития организации исходя из стадий жизненных циклов инновационного продукта, технологии и инновационной инфраструктуры на основе следующих деловых (эталонных) стратегий предпринимательской деятельности: стратегии концентрированного роста; стратегии интегрированного роста; стратегии диверсифицированного роста; стратегии сокращения. Деловые стратегии отражают различные подходы к росту предпринимательской структуры и связаны с изменением состояния ее элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы в отрасли, технология. Каждый из элементов может находиться в одном из двух состояний (существующее или новое). В зависимости от положения в квадранте матрицы может быть предложен состав инфраструктурных факторов развития инновационной деятельности субъектов предпринимательства: квадрант 1 – стратегии концентрированного роста, квадрант 2 – стратегии диверсифицированного роста, квадрант 3 – стратегии интегрированного роста, квадрант 4 – стратегии сокращения, а если поставлена цель на совершенствование инновационной инфраструктуры – другие стратегии роста в зависимости от миссии и задач организации.

На практике организация может одновременно реализовывать несколько стратегий ввиду нахождения выпускаемых ею продуктов на разных стадиях жизненного цикла, особенно у многоотраслевых компаний. Таким образом, при разработке деловой стратегии организации необходимо учитывать ее жизненный цикл, жизненный цикл отдельных товаров, жизненный цикл инновационной инфраструктуры предпринимательства внутрифирменного уровня, инновационность которой является основой сглаживания циклических колебаний деловой активности, способствуя адаптации предпринимательской деятельности к постоянно изменяющимся условиям внешней среды.

Заключение

Сегодня в Российской Федерации, как на федеральном, так и на региональном уровнях, актуально формирование и развитие инновационной системы, которая является «важным фактором, обеспечивающим адаптацию экономики к ассимиляции прогрессивной технологии и ее продуцированию, основанном на многообразном, комплексном и долговременном взаимодействии инновационной сферы с рынком и обществом»²¹.

²¹ Доржиева Д.Д. Инновационная инфраструктура как фактор социально-экономического развития региона: Дисс. ... канд. экон. наук. – Улан-Удэ, 2009. – С. 11.

Ключевое звено инновационной системы – инновационная инфраструктура. В теоретическом плане данное понятие пока не получило достаточно четкого определения. Однако в работах современных отечественных ученых предлагается ряд его непротиворечивых определений, которые, по мнению автора, могут быть сгруппированы на основе выделения ключевого признака, описывающего сущность инновационной инфраструктуры: совокупность, среда, организации, комплекс. Успешное развитие промышленных предприятий в экономике региона во многом определяется эффективностью функционирования и взаимодействия между собой подсистем инновационной инфраструктуры: инновационной инфраструктуры поддержки предпринимательства (межфирменный уровень) и инновационной инфраструктуры предприятий (внутрифирменный уровень), целью функционирования которых является формирование инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности субъектов предпринимательства как основы воспроизводства инновационного процесса. В качестве методической основы формирования инфраструктурного обеспечения инновационного процесса целесообразно применение системно-креативного и процессно-функционального подходов, которые способствуют наиболее полной реализации целевой функции инновационной инфраструктуры: обеспечение в экономике региона благоприятных условий для непрерывного инновационного процесса путем постоянной генерации бизнес-идей и их внедрения в хозяйственную практику.

Модель стратегического управления формированием инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности предпринимательства позволяет: 1) координировать взаимодействие участников инновационной деятельности на внутрифирменном и межфирменном уровнях; 2) с помощью методов стратегического управления формировать инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности по этапам инновационного процесса; 3) планировать потребности предпринимательства в материальных, трудовых, финансовых и др. ресурсах, необходимых для реализации инноваций; 4) более полно использовать инновационный потенциал, инновационные возможности и инновационный резервы организации; 5) разрабатывать стратегию развития организации, в т. ч. ее инновационной инфраструктуры; 6) корректировать инновационную деятельность предпринимательства, учитывая фактическое состояние управляемой системы (результаты работы управляющей системы) на основе принципа обратной связи; 7) увеличивать интеллектуальный капитал организации за счет участия в процессе его накопления каждого инфраструктурного фильтра модели; 8) минимизировать предпринимательские риски в процессе реализации

инновации; 9) повысить эффективность управления хозяйственной деятельностью предпринимательства региона, реализации процесса стратегического управления; 10) заложить принципы устойчивого развития экономики страны.

По мнению автора, применение матрицы «Инновационность инфраструктуры – инновационность продукта, технологии» целесообразно в практике инновационного предпринимательства в целях обеспечения его устойчивого развития. Данная технология выбора стратегии развития инновационной инфраструктуры на основе выделения стадий ее жизненного цикла, коррелирующих со стадиями жизненного цикла производимого организацией продукта, актуальна на уровне национальной инновационной системы. То есть совершенствование межфирменных компонентов инновационной инфраструктуры может осуществляться с использованием матрицы «Инновационность инфраструктуры – инновационность продукта, технологии», направленной на выработку специфического состава инфраструктурных факторов развития субъектов предпринимательства. Разработка данной матрицы на межфирменном и национальном уровнях может обеспечить следующие результативные изменения: 1) инфраструктурных факторов обеспечения инновационной деятельности предпринимательства; 2) стратегии развития инновационного предпринимательства в регионах страны; 3) направления развития экономики России (модернизация).

Таким образом, предложенная технология формирования инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности субъектов предпринимательства может стать одним из решающих факторов, сдерживающих наступление «инновационной паузы», приводящих к экономическому росту, что будет способствовать поиску новых возможностей применения старых технологий и ускорению развития технологий нового поколения.

Библиографический список

1. Аванесян О.С. Развитие инновационной инфраструктуры на основе корпоративной реструктуризации: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2008. – 22 с.
2. Адилов Т.М. Об инфраструктуре инновационной деятельности / Т.М. Адилов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ruseconomy.ru/conferences4.html>.
3. Байльдинов Е.Т. Теория устойчивого развития общественных систем / Е.Т. Байльдинов. – Семипалатинск: Тенгри, 2007. С. 150–162.
4. Барютин Л.С. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева,

Л.Э. Миндели. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.

5. Бендиков М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике / М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 3–14.

6. Бунчук М. Национальные инновационные системы: основные понятия и положения / М. Бунчук. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.referama.ru/txt.php?str=1&ch=6655&n>.

7. Доржиева Д.Д. Инновационная инфраструктура как фактор социально-экономического развития региона: Дисс. ... канд. экон. наук. – Улан-Удэ, 2009. – 183 с.

8. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2003. – 528 с.

9. Коломиец О.А. Комплексная оценка результатов инвестирования в развитии инновационной инфраструктуры / О.А. Коломиец // Финансы и кредит. – 2008. – № 21. – С. 39–43.

10. Кузнецова А.И. Инфраструктура: Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход / А.И. Кузнецова. – Изд. 2-е. – М.: КомКнига, 2010. – 456 с.

11. Махмутова Р.И., Теплякова Т.Ю. Креативный менеджмент в современной России // Инструменты управления в инновационной экономике на основе системно-креативного подхода / Материалы научно-практической конференции. – Екатеринбург: Издательство Уральского гуманитарного института, 2011. – 212 с.

12. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. Пособие / В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова. – М.: Инфра-М, 1997. – 240 с.

13. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / Ю.П. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.

14. Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.miiiris.ru/>.

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

16. Прокопчук Л.О. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / Л.О. Прокопчук. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2004. – 511 с.

17. Растворцева С.Н. Инновационное обеспечение роста социально-экономической эффективности развития региона / С.Н. Растворцева

ва, С.В. Волобуев // Актуальные проблемы развития инновационной экономики: национальный и региональный аспекты: Материалы Всероссийской научной конференции аспирантов, молодых ученых, магистрантов и студентов (г. Белгород, 24 апреля 2007 г.): В 3 ч. Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. К.В. Павлова, канд. экон. наук, доц. С.Н. Растворцевой – Белгород: Изд-во БелГУ, 2008. – Ч.1.– 200 с. – С. 163–173.

18. Русскова Е.Г. Методология системного исследования инфраструктуры рыночной экономики: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. – Волгоград, 2006. – 353 с.

19. Хоменко Е.Б. Роль инновационной инфраструктуры в экономике региона / Е.Б. Хоменко, О.Н. Григорьева // Инновационное развитие экономики России: теория и практика: сборник научных трудов; под. науч. ред. докт. эк. наук, проф. И.П. Павлова. – Чебоксары: ЧИЭМ СПбГУ, 2010. – С. 147–151.

20. Шепелев, Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры / Г.В. Шепелев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.invur.ru/index.php?page=npot&cat=npub&doc=problems_inn_struct.

21. Шпак, Г.Б. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / Г.Б. Шпак. – Хабаровск, 2005. – 98 с.

Контактная информация

426057, г. Ижевск, Ижевский государственный
технический университет,
Моб. 8 (912) 460-41-09

Contact links

426057, Izhevsk city, Izhevsk state technical university
Cell. 8 (912) 460-41-09

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РОСТА СТРАНЫ НА ОСНОВЕ
ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**ENSURING ECONOMIC GROWTH
BY INCREASING INVESTMENT
ATTRACTIVENESS OF THE INDUSTRY**

О.О. ВАТУТИНА,

к.э.н., старший преподаватель Юго-Западного государственного университета, г. Курск

O.O. VATUTINA,

Ph. D., lecturer in of the Southwest State University, Kursk

Аннотация

В статье раскрыты сущность и особенности модернизации хозяйственных образований промышленности для повышения инвестиционной привлекательности отрасли, разработана методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности отраслей промышленности, осуществлено среднесрочное прогнозирование инвестиционной привлекательности отрасли промышленности в результате модернизации приоритетного отраслевого хозяйственного образования.

Abstract

The paper disclosed the nature and characteristics of the modernization of economic structures of industry to increase the investment attractiveness of the industry, developed a method of integrated assessment of investment attractiveness of the industries carried out medium-term forecasting of investment attractiveness of the industry by upgrading the priority of the company.

Ключевые слова

1. Инвестиционная привлекательность
2. Модернизация промышленности
3. Инвестиционный риск

Keywords

1. Investment attractiveness
2. Modernization of industry
3. Investment risk

Введение

Актуальность темы исследования. В настоящее время в условиях жесткой международной конкуренции экономический рост России должен быть сопряжен с увеличением объемов выпускаемой высокотехнологичной промышленной продукции. На данном этапе необходимо сделать серьезный шаг к стимулированию роста инвестиций в производственную инфраструктуру и в развитие инноваций. В этой связи одной из основных задач является повышение инвестиционной привлекательности отраслей промышленности. Решению данной задачи должна способствовать модернизация хозяйственных образований промышленности.

Объектом исследования являются отрасли промышленности, рассматриваемые с позиции повышения их инвестиционной привлекательности. **Предметом исследования** являются управленческие отношения, складывающиеся в процессе модернизации хозяйственных образований промышленности, направленной на повышение инвестиционной привлекательности отрасли.

Целью исследования является развитие теоретико-методических положений по повышению инвестиционной привлекательности отрасли промышленности на основе модернизации хозяйственных образований.

Для достижения цели необходимо решить ряд **задач**: уточнить понятие «инвестиционная привлекательность отрасли промышленности», раскрыть сущность и особенности модернизации хозяйственных образований промышленности для повышения инвестиционной привлекательности отрасли и изменения отраслевой структуры, осуществить компаративный анализ существующих методов и разработать инструменты измерения и комплексной оценки инвестиционной привлекательности отраслей промышленности; разработать методический подход к выявлению приоритетного хозяйственного образования промышленности для модернизации с целью повышения инвестиционной привлекательности отрасли в целом; осуществить среднесрочное прогнозирование инвестиционной привлекательности отрасли промышленности в результате модернизации приоритетного отраслевого хозяйственного образования.

1. Теоретические основы исследования инвестиционной привлекательности отраслей

1.1. Понятие инвестиционной привлекательности отрасли промышленности и необходимость ее повышения

Инвестиционная привлекательность отраслей промышленности является сложной и многогранной категорией. Нами были сформулированы следующие понятия, характеризующие инвестиционную привлекательность отрасли промышленности.

Инвестиционная привлекательность отрасли промышленности – это достигнутая в результате модернизации хозяйственных образований величина инвестиционного потенциала и риска группы однородных хозяйственных единиц с особыми условиями производства, влияющая на предпочтения инвестора. *Инвестиционная привлекательность отрасли промышленности* – это совокупность признаков, свойств и возможностей, способствующих трансформации производственной структуры промышленности за счет перераспределения инвестиционных ресурсов между отраслями промышленности исходя из присущего им фондового, трудового, финансового и инновационного потенциалов.

1.2. Сущность модернизации хозяйственных образований промышленности

В предыдущем пункте была обозначена необходимость стимулирования роста инвестиционной привлекательности отраслей промышленности. На наш взгляд, решению данной задачи должна способствовать модернизация входящих в отрасль хозяйственных образований, которая призвана активизировать инновационные процессы, интенсифицировать структурные сдвиги в направлении высокотехнологичного научно-производственного сектора, повысить конкурентоспособность промышленной продукции.

Термин «модернизация» в переводе с английского означает обновление, осовременивание и содержит ряд характеристик, присущих современному обществу.

В общем виде модернизация означает улучшение, усовершенствование, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями, нормами, показателями качества и техническими условиями.

Нами была разработана концепция повышения инвестиционной привлекательности отраслей промышленности, которая включает систему ее стратегических приоритетов, предусматривающих необходимость модернизации хозяйственных образований промышленности (рис.1).

Итак, основными приоритетами повышения инвестиционной привлекательности отраслей промышленности при помощи модернизации хозяйственных образований являются: модернизация основных производственных фондов, повышение эффективности трудовых ресурсов, повышение инновационного потенциала промышленности, повышение финансового потенциала отрасли и сокращение экологического риска за счет снабжения производственных предприятий «природосберегающим» оборудованием.

Особенности современного этапа модернизации хозяйственных образований промышленности России состоят, во-первых, в необходимости осуществить технологическое усовершенствование современных производств; во-вторых, в выгодном включении страны в глобальные интеграционные процессы с целью заимствования научнотехнического опыта зарубежных производителей; в-третьих, во внедрении в производственные процессы инновационных разработок, а также гибких технологий, разработанных на основе современной информации и компьютерной техники.

1.3. Бизнес-планирование модернизации хозяйственных образований промышленности с целью повышения инвестиционной привлекательности отрасли

В настоящее время в свете необходимости повышения инновационной составляющей выпускаемой продукции и повышения конкурентоспособности отечественного производства в быстроменяющихся условиях хозяйствования возрастает роль бизнес-планирования для целей модернизации хозяйственных образований промышленности.

Целями модернизации хозяйственного образования промышленности, заложенными в бизнес-план инвестиционного проекта, должны стать: обновление парка технологического оборудования, внедрение в производство инновационных разработок с целью повышения эффективности производства и роста конкурентоспособности отечественной продукции; создание продукции нового образца или товаров с улучшенными характеристиками для замены импортных аналогов; снижение трудоемкости процесса производства, а также оптимизация численности персонала; снижение продолжительности производственного цикла; сокращение непроектных и производительных потерь; сокращение себестоимости продукции за счет использования новейших технологий и материалов, экономии трудовых ресурсов и энергии.

Таким образом, бизнесплан является серьезным документом, позволяющим привлечь инвестиционные ресурсы для осуществления модернизации конкретного хозяйственного образования, что в конеч-

ном итоге должно стимулировать рост инвестиционной привлекательности отрасли в целом.



Рис. 1. Концепция повышения инвестиционной привлекательности отраслей промышленности на основе модернизации хозяйственных образований

2. Методы исследования инвестиционной привлекательности отрасли промышленности

2.1. Анализ существующих подходов к оценке инвестиционной привлекательности отрасли

Для разработки эффективных управленческих решений, направленных на повышение инвестиционной привлекательности отраслей промышленности, в первую очередь необходима комплексная оценка их настоящей инвестиционной привлекательности.

В настоящее время в отечественной науке отсутствует единая методика оценки инвестиционной привлекательности отраслей промышленности. Осуществив анализ существующих методик расчета инвестиционной привлекательности отраслей, нами были выявлены следующие их недостатки: 1. Большинство методик имеют противоречивый состав факторов, не являющийся сбалансированным и методически оправданным, что не позволяет использовать их при расчетах. 2. В существующих на данный момент методиках оценки инвестиционной привлекательности отраслей промышленности отсутствует учет воздействия фондового потенциала. 3. Многие из рассмотренных методик не позволяют оценить влияние инвестиционных рисков на исследуемую величину, а те, что предполагают подобные расчеты, не учитывают такой важный вид риска, как экологический. 4. Большинство из существующих методик оценки предназначены лишь для осуществления ранжирования отраслей и не позволяют исследовать инвестиционную привлекательность одной отрасли в отрыве от других. 5. На данный момент не существует универсальной методики оценки инвестиционной привлекательности отраслей промышленности, в частности машиностроения. Однако необходимость в этом есть, поскольку для различных отраслей одни и те же показатели инвестиционной привлекательности могут обладать разной степенью важности, и рациональная величина того или иного фактора будет отличаться.

Все вышеперечисленное определяет необходимость разработки новой методики оценки инвестиционной привлекательности отраслей промышленности.

2.2. Методика оценки инвестиционной привлекательности отрасли промышленности

Нами была разработана авторская методика оценки инвестиционной привлекательности отрасли, основанная на расчете интегрального показателя, представляющего собой сумму взвешенных интегральных показателей инвестиционного потенциала за минусом взвешенного интегрального показателя инвестиционного риска. Каждый из интегральных показателей по-

тенциала и риска рассчитывается по специальной методике, разработанной с учетом особенностей и специфических свойств данной категории. Предлагаемый нами набор показателей для оценки инвестиционной привлекательности отрасли представлен на рис. 2.

Одной из важнейших характеристик для оценки инвестиционной привлекательности отрасли является фондовый потенциал. Фондовый потенциал – это возможности, которые могут быть мобилизованы при рациональном использовании основных производственных фондов.

Оценку фондового потенциала предлагается осуществлять по формуле:

$$F = \sum_{i=1}^{n_F} W_i^{(F)} K_i^{(F)}, \quad (1)$$

где i – номер показателя, n_F – количество показателей, $K_i^{(F)}$ – значение показателя, $W_i^{(F)}$ – весовые коэффициенты, определяемые экспертным путем.

Для определения весовых коэффициентов предлагается использовать метод анкетирования, который базируется на опросе специалистов, занимающихся изучением исследуемой проблемы¹.

Трудовой потенциал является следующим и весьма важным показателем, необходимым для оценки инвестиционной привлекательности отрасли. На наш взгляд, трудовой потенциал отрасли для анализа ее инвестиционной привлекательности – это не только количество имеющихся трудовых ресурсов, а в большей степени эффективность производства располагаемого отраслью труда, которая зависит не только от максимальной трудоспособности работников, но и от производительности имеющегося оборудования.

Предлагается использовать для расчета трудового потенциала отрасли промышленности метод расстояний:

$$T = \sqrt{\sum_{i=1}^{n_T} \left(1 - \frac{K_i^{(T)}}{\tilde{K}_i^{(T)}} \right)^2}, \quad (2)$$

где T – трудовой потенциал отрасли промышленности, n_T – количество показателей, $K_i^{(T)}$ – значение показателя, $\tilde{K}_i^{(T)}$ – эталонное значение показателя.

¹ Серебряков С.В. Отраслевой гамбит [Текст] / С. В. Серебряков // Банковское дело. 2000. – № 2. – С. 2–10.

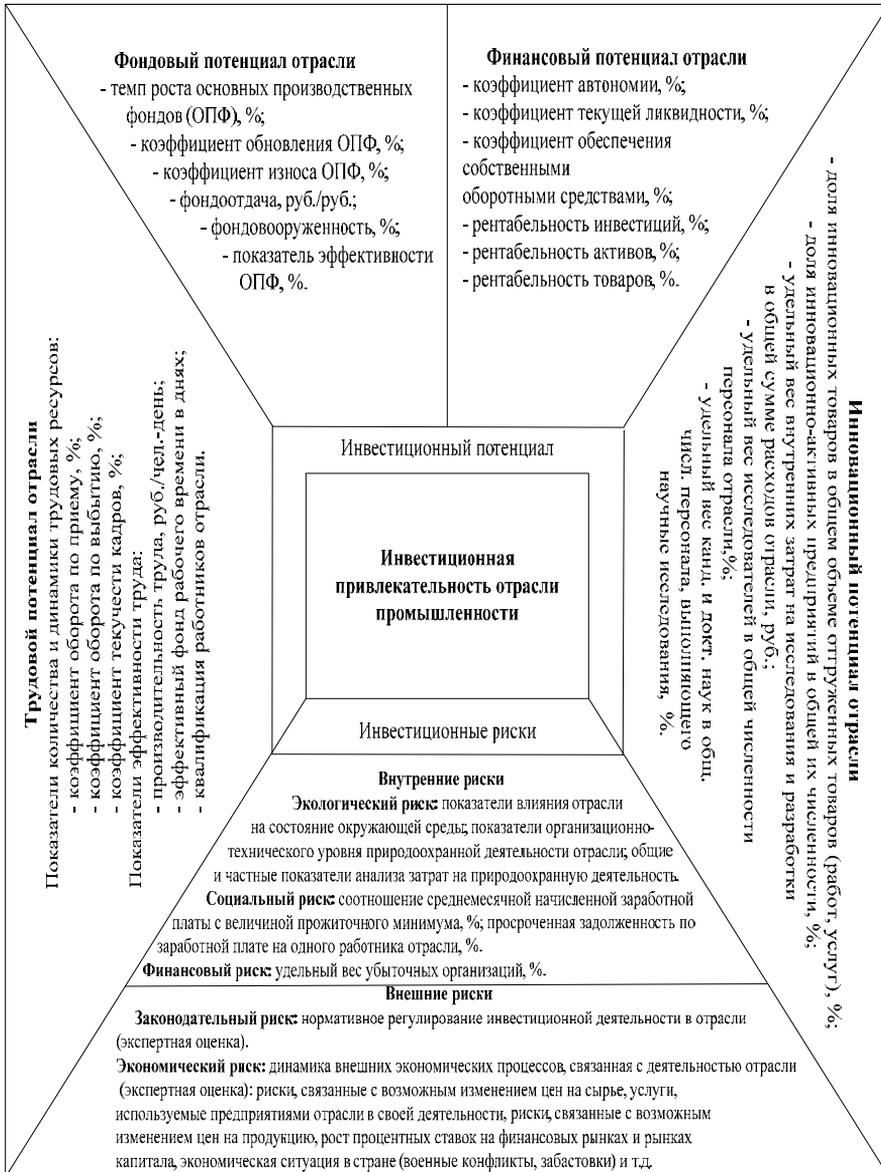


Рис. 2. Показатели инвестиционной привлекательности отрасли промышленности

За эталонное значение предполагается брать лучшее значение данного показателя среди отраслей промышленности региона. Перед расчетом интегральных показателей трудового потенциала осуществляется процедура нормирования.

Следующим показателем для оценки инвестиционной привлекательности отрасли является ее финансовый потенциал. Воспользовавшись разработанной таблицей (табл. 1) при оценке финансового потенциала отрасли, легко отнести каждый из показателей в соответствующий диапазон критериальных значений по величине потенциала. Сумма баллов по всем показателям для каждого исследуемого года и будет являться величиной финансового потенциала.

Таблица 1

**Таблица оценки интегрального показателя
финансового потенциала (ФП) отрасли**

Показатели	Критериальные значения и шкала баллов уровня ФП отрасли промышленности							
	Высокий ФП		ФП выше среднего		ФП ниже среднего		Низкий ФП	
	Зна- чение	Бал- лы	Зна- чение	Бал- лы	Зна- чение	Бал- лы	Зна- чение	Бал- лы
Коэффициент автономии, %	> 50,0	0,16	49,9– 37,5	0,12	37,4– 25,0	0,08	25,0– 0	0,04
Коэффициент текущей ликвидности, %	> 150	0,16	149,9 – 100,0	0,12	99,9– 75	0,08	75– 0	0,04
Коэффициент обеспеченности СОС, %	> 40	0,16	39,9– 25,0	0,12	24,9– 10,00	0,08	10– 0	0,04
Рентабельность инвестиций, %	> 20	0,16	19,9– 15,0	0,12	14,9– 10,0	0,08	10– 0	0,04
Рентабельность активов, %	> 20	0,16	19,9– 15,0	0,12	14,9– 10,0	0,08	10– 0	0,04
Рентабельность товаров, %	> 20	0,16	19,9– 15,0	0,12	14,9– 10,0	0,08	10– 0	0,04
Границы уровня ФП	1,00–0,75		0,74–0,50		0,49–0,25		0,24–0,01	

* При значении показателя меньше нуля баллы равны нулю

При любой комбинации критериальных значений по отрасли диапазон значений интегрального показателя составляет $[0;1]$, что соответствует низкому (0) или высокому (1) финансовому потенциалу для исследуемой отрасли.

На современном этапе развития производства крайне важным является показатель инновационного потенциала отрасли, который характеризует способность отрасли к развитию на основе разработки и внедрения новых продуктов и технологий. Интегральный показатель инновационного потенциала отрасли промышленности рассчитывается по формуле:

$$I = \sqrt{\sum_{i=1}^{n_I} \left(\left(K_i^{(I)} \right)^2 W_i^{(I)} \right)}, \quad (3)$$

где $K_i^{(I)}$ – i -й показатель, участвующий в расчете, $W_i^{(I)}$ – весовой коэффициент i -го показателя, I – инновационный потенциал отрасли промышленности.

Перед расчетом интегральных показателей инновационного потенциала осуществляется процедура нормирования.

Инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них.

Интегральный показатель инвестиционных рисков рассчитывается:

$$R = \sum_{i=1}^{n_R} \frac{K_i^{(R)}}{\tilde{K}_i^{(R)}}, \quad (4)$$

где n_R – количество показателей, $K_i^{(R)}$ – значение показателя по отрасли, $\tilde{K}_i^{(R)}$ – значение показателя в среднем по региону.

В завершение анализа инвестиционной привлекательности отрасли рассчитывается итоговый интегральный показатель инвестиционной привлекательности отрасли, который представляет собой разницу между суммой взвешенных интегральных показателей инвестиционного потенциала и взвешенным показателем инвестиционного риска:

$$Z = W_1 F + W_2 T + W_3 I + W_4 B - W_5 R, \quad (5)$$

где W_i ($i = \overline{1,5}$) – весовые коэффициенты, определяемые методом анализа иерархий.

Таким образом, разработанная методика дает возможность оценить инвестиционную привлекательность отрасли промышленности, про-

анализировать ее с целью выявления резервов роста инвестиционной привлекательности и разработки стратегий привлечения инвестиционных ресурсов в экономику конкретных хозяйственных образований.

2.3. Применение теории нечетких множеств для оценки рисков инвестиционного проекта

Для повышения инвестиционной привлекательности отрасли промышленности необходимо в первую очередь уделить внимание разработке эффективных инвестиционных проектов. При этом следует учитывать, что наиболее важным критерием эффективности инвестиционного проекта является его низкий риск.

К сожалению, существующие в настоящее время методики оценки и учета рисков чрезмерно субъективны и зачастую способствуют принятию нерациональных решений в условиях неопределенности. Теория нечеткой логики – достаточно новый и активно развивающийся подход к оценке рисков инвестиционных проектов, лишенный недостатков существующих методов.

Одним из методов оценки риска инвестиционного проекта является метод интегральной оценки риска *V&M* (Воронова и Максимова), основанный на положениях, сформулированных Дж. Бакли и А.О. Недосекиным².

Так, *NPV* инвестиционного проекта можно свести к треугольному числу $NPV = (NPV_1, \overline{NPV}, NPV_2)$, где NPV_1 – чистый дисконтированный доход при оптимистическом сценарии; NPV_2 – чистый дисконтированный доход при пессимистическом сценарии; \overline{NPV} – ожидаемый чистый дисконтированный доход.

Состояние инвестиционного процесса, при которых реальная современная чистая ценность проекта превышает нуль, свидетельствует о положительной эффективности инвестиций.

Риск того, что проект не окупится за *N* кварталов, рассчитывается на базе изучения треугольной формы показателя *NPV* по следующим формулам:

² Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами [Текст] / А.О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – № 2. – 2000. – С. 27–32.

$$V \& M = \begin{cases} 0, & NPV_2 > 0 \\ R \times \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \times \ln(1-\alpha)\right), & NPV_2 \leq 0 < \overline{NPV} \\ 1 - (1-R) \times \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \times \ln(1-\alpha)\right), & \overline{NPV} \leq 0 < NPV_1 \\ 1, & NPV_1 \leq 0 \end{cases}, \quad (6)$$

$$\text{где } R = \begin{cases} \frac{-NPV_2}{NPV_1 - NPV_2}, & NPV_1 > 0, \\ 1, & NPV_1 \leq 0 \end{cases},$$

$$\alpha = \begin{cases} 0, & NPV_2 > 0 \\ \frac{-NPV_2}{\overline{NPV} - NPV_2}, & NPV_2 \leq 0 < \overline{NPV} \\ 1, & \overline{NPV} = 0 \\ \frac{NPV_1}{NPV_1 - \overline{NPV}}, & \overline{NPV} < 0 < NPV_1 \\ 0, & NPV_1 \leq 0 \end{cases}.$$

R и α – временные безразмерные характеристики.

Если NPV инвестиционного проекта представляет собой симметричное треугольное число, причем $(NPV_2 < 0) \wedge (0 < \overline{NPV})$, то уровень риска $V \& M$ рассчитывается по формуле:

$$V \& M = R \cdot \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \cdot \ln(1-\alpha)\right), \quad (7)$$

$$\text{где } \alpha = -\frac{NPV_2}{\overline{NPV} - NPV_2}, \quad R = -\frac{NPV_2}{NPV_1 - NPV_2}.$$

Оценка $V \& M$ попадает в отрезок значений $[0;1]$. Инвестор, руководствуясь присущими ему инвестиционными предпочтениями, может группировать значения $V \& M$, сформировав для себя отрезок недопустимых значений риска, для этого строится шкала неприятия риска.

Таким образом, нечеткое моделирование как одно из наиболее перспективных и активных направлений практических исследований в области принятия решений и управления позволяет оценить риски инвестиционных проектов в условиях неопределенности и нестабильности.

3. Повышение инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области

3.1. Анализ финансовой ситуации в машиностроении Курской области

Курская область – один из регионов России, ориентированный на выпуск востребованной промышленной продукции. Хозяйственный комплекс региона включает в себя множество отраслей, около 800 предприятий, из них 350 крупных и средних.

В последние годы наблюдается рост объемов производства в сырьевых отраслях с одновременным снижением этого показателя в важнейших отраслях обрабатывающих производств, таких как машиностроение. Несмотря на важность данной отрасли для развития экономики региона, следует отметить крайне низкую конкурентоспособность машиностроительного производства и отсутствие современной научно-технической и производственной базы.

Нами были проанализированы основные финансовые показатели деятельности предприятий машиностроения Курской области в разрезе видов экономической деятельности. Наибольший коэффициент автономии наблюдается у предприятий, производящих электронное и оптическое оборудование. Вместе с тем у предприятий, производящих машины и оборудование, можно отметить сложную финансовую ситуацию, поскольку и без того невысокий коэффициент автономии к 2009 году снизился до 17,0%. Предприятия, производящие транспортные средства, повысили свою финансовую независимость в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 3,9%, однако в 2009 году этот показатель вновь снизился до 25,3%.

Общее представление о ликвидности предприятий отрасли дает коэффициент текущей ликвидности. На предприятиях машиностроения Курской области этот коэффициент находится в норме, за исключением предприятий, производящих машины и оборудование. Так, в 2009 году коэффициент текущей ликвидности на этих предприятиях сократился до 97,4%. Следовательно, краткосрочные обязательства предприятий этого вида деятельности лишь на 97,4% покрыты имеющимися оборотными активами.

Что касается инвестирования в отрасль, то объемы инвестиций в основной капитал предприятий машиностроения в целом возросли к 2007 году по сравнению с 2003 годом на 58,4 млн руб. в фактических ценах. Однако даже такие объемы инвестиций в экономику машиностроения являются недостаточными даже для простого возобновления изношенных основных фондов, не говоря уже о невозможности модернизации оборудования и выпуска инновационных товаров.

Таким образом, для восстановления баланса объемов производства сырьевых и обрабатывающих отраслей в регионе необходимо увеличить инвестиционные вложения в отстающие, но чрезвычайно важные отрасли, такие как машиностроение. И в этой связи весьма актуальной остается проблема повышения инвестиционной привлекательности отраслей промышленности.

3.2. Определение интегрального показателя инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области

Комплексная количественная оценка инвестиционной привлекательности отрасли была проведена по предлагаемой в пункте 2.2 методике, для реализации которой была разработана программа для ЭВМ, посредством которой были получены интегральные показатели потенциалов и риска инвестирования в разрезе видов экономической деятельности. Разработанная программа может быть использована с целью облегчения подобных расчетов для каждой отрасли промышленности любого регионального хозяйственного комплекса.

Таким образом, формула для расчета инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области в разрезе видов экономической деятельности приобрела следующий вид:

$$I = 0,07I + 0,04T + 0,50B + 0,13F - 0,26R. \quad (8)$$

Итоговые интегральные показатели инвестиционной привлекательности отрасли представлены в таблице 2.

Таблица 2

Интегральные показатели инвестиционной привлекательности отрасли

ОКВЭД (производство)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
пр-во машин и оборудования	0,25	0,36	0,37	0,00	0,03	0,09	0,11
пр-во электронного оборудования	0,87	0,89	1,00	0,77	0,77	0,77	0,79
пр-во транспортных средств	0,41	0,38	0,43	0,30	0,23	0,31	0,34

Анализируя данные табл. 2 можно заключить, что наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают предприятия, работающие в рамках вида экономической деятельности «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования». Это

объясняется высокими финансовым и инновационным потенциалами данного вида деятельности по сравнению с другими рассматриваемыми. Наименее привлекательными для инвесторов являются предприятия производящие машины и оборудование, однако, учитывая тот факт, что данный вид деятельности показал лучшие результаты при оценке фондового и трудового потенциалов, можно заключить, что вопрос повышения инвестиционной привлекательности предприятий данного вида деятельности является решаемым при реализации грамотных управленческих решений.

3.3. Прогнозирование инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области с учетом модернизации хозяйственного образования

С целью повышения инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области нами были составлены бизнес-планы модернизации 16 хозяйственных образований машиностроения Курской области, относящиеся к разным видам экономической деятельности. Для разработки бизнес-планов была использована программа Project Expert. Все бизнес-проекты нашли отражение в Программе социально-экономического развития Курской области на 2011–2015 гг.

Далее была исследована совокупность разработанных инвестиционных проектов модернизации хозяйственных образований машиностроения Курской области с целью выявления наиболее перспективного и выгодного. Нами была предложена новая методика определения рационального объекта для инвестирования. Ее новаторской особенностью является исследование инвестиционного проекта с двух позиций: суммы экономии денежных средств и уровня риска при осуществлении проекта.

При этом расчет экономии денежных средств базируется на мнении о том, что разным хозяйственным образованиям в силу различий в их производственном и финансовом потенциале необходимы разные объемы инвестиций для достижения заданного уровня показателей эффективности бизнес-проектов. Для учета рисков инвестиционных проектов был использован метод интегральной оценки риска $V\&M$ (Воронова и Максимова), рассмотренный в пункте 2.3 работы.

В результате расчетов была осуществлена двухфакторная кластеризация «Экономия/риск», позволившая объединить инвестиционные проекты машиностроения в группы для принятия решения об инвестировании в наиболее перспективный из них (Приложение 1).

Проведенный анализ позволил выявить приоритетный объект для инвестирования, им стал инвестиционный проект технического перевооружения генераторного производства ОАО «Электроагрегат» в г. Курске. Це-

люю проекта является оснащение производства современным оборудованием, разработан он на срок 3 года – с 2013 по 2015 гг. Общая сумма инвестиций составляет 624,60 млн руб.

Следует отметить, что модернизация и, соответственно, улучшение финансовых показателей деятельности хозяйственных образований влияет на интегральный показатель инвестиционной привлекательности отрасли. К примеру, ОАО «Электроагрегат» вносит ощутимый вклад в результаты деятельности машиностроения Курской области, и в частности, в итоги работы вида экономической деятельности «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования».

Нами был осуществлен прогноз и сравнительный анализ динамики показателей инвестиционной привлекательности вида экономической деятельности «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» в неизменных условиях и после осуществления модернизации ОАО «Электроагрегат». Результаты прогноза представлены на рис. 3.

Таким образом, повышение инвестиционной привлекательности отраслей промышленности находится в тесной взаимосвязи с процессами модернизации хозяйственных образований, входящих в данную отрасль. Так, модернизация ОАО «Электроагрегат» будет стимулировать рост инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области, что позволит данному показателю в 2015 году достигнуть отметки 0,97 от 0,75 в 2009 году.



Рис. 3. Сравнительная динамика показателей инвестиционной привлекательности вида экономической деятельности «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования»

Заключение

Проведенное исследование, посвященное проблеме повышения инвестиционной привлекательности отрасли промышленности на основе модернизации хозяйственных образований, позволило сделать следующие выводы.

Инвестиционная привлекательность отрасли промышленности – это достигнутая в результате модернизации хозяйственных образований величина инвестиционного потенциала и риска группы однородных хозяйственных единиц с особыми условиями производства, влияющая на предпочтения инвестора. Инвестиционная привлекательность отрасли промышленности – это совокупность признаков, свойств и возможностей, способствующих трансформации производственной структуры промышленности за счет перераспределения инвестиционных ресурсов между отраслями промышленности исходя из присущего им фондового, трудового, финансового и инновационного потенциалов.

В исследовании обосновано, что для повышения инвестиционной привлекательности необходимо повышать инвестиционный потенциал отраслей промышленности, чему в первую очередь должна способствовать модернизация хозяйственных образований. Проведенный сравнительный анализ точек зрения различных авторов по проблемам модернизации хозяйственных образований позволил определить экономико-управленческую сущность этого процесса и обосновать, что повышение инвестиционных потенциалов и сокращение экологического риска является эффективным инструментом мезорегулирования отрасли.

В работе предложена методика оценки инвестиционной привлекательности отрасли промышленности. Разработанная методика была использована для оценки инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области в разрезе видов экономической деятельности. Кроме того, был разработан методический подход к выявлению группы приоритетных инвестиционных проектов для модернизации хозяйственных образований промышленности, отличающийся от существующих подходов учетом нечетких соотношений совокупного влияния рисков инвестиционного проекта и экономии денежных средств при его реализации.

Выявлено, что ОАО «Электроагрегат» является наиболее приоритетным объектом для инвестирования, что подтверждено результатами оценки экономии денежных средств при реализации данного бизнес-плана, а также низким значением риска инвестиционного проекта. В результате модернизации ОАО «Электроагрегат» предполагается

улучшение основных показателей деятельности хозяйственного образования. Учитывая эти изменения, было осуществлено среднесрочное прогнозирование инвестиционной привлекательности машиностроения Курской области.

Библиографический список

1. Айвазян С.А. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник [Текст] / С.А. Айвазян, О.Я. Балкинд, Т.Д. Баснина и др. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 235 с.

2. Бякова, М.Ю. Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования [Текст] / М.Ю. Белякова // Управление риском. – № 3. – 2006. – С. 34–42.

3. Бендиков М.А. Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт [Текст] / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 1. – С. 17–37.

4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс. [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2002. – С. 359.

5. Вертакова Ю.В. Экономика отраслевого комплекса (прогнозирование будущего и регулирование настоящего): Монография [Текст] / Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. – Курск, Курск. гос. техн. ун-т., 2001. – 210 с.

6. Власова М.А. Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности отраслей промышленности [Текст] / М.А. Власова // Экономический анализ: теория и практика. – № 20 (53). – 2005. – С. 45–48.

7. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами [Текст] / А.О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – № 2. – 2000. – С. 27–32.

8. Промышленность Курской области (2003–2009). 2010: Стат. сб. [Текст] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области – Курск, 2010. – 129 с.

Контактная информация

305040, г. Курск, ФГБОУ ВПО

«Юго-Западный государственный университет»,

+7 (4712) 50-48-20

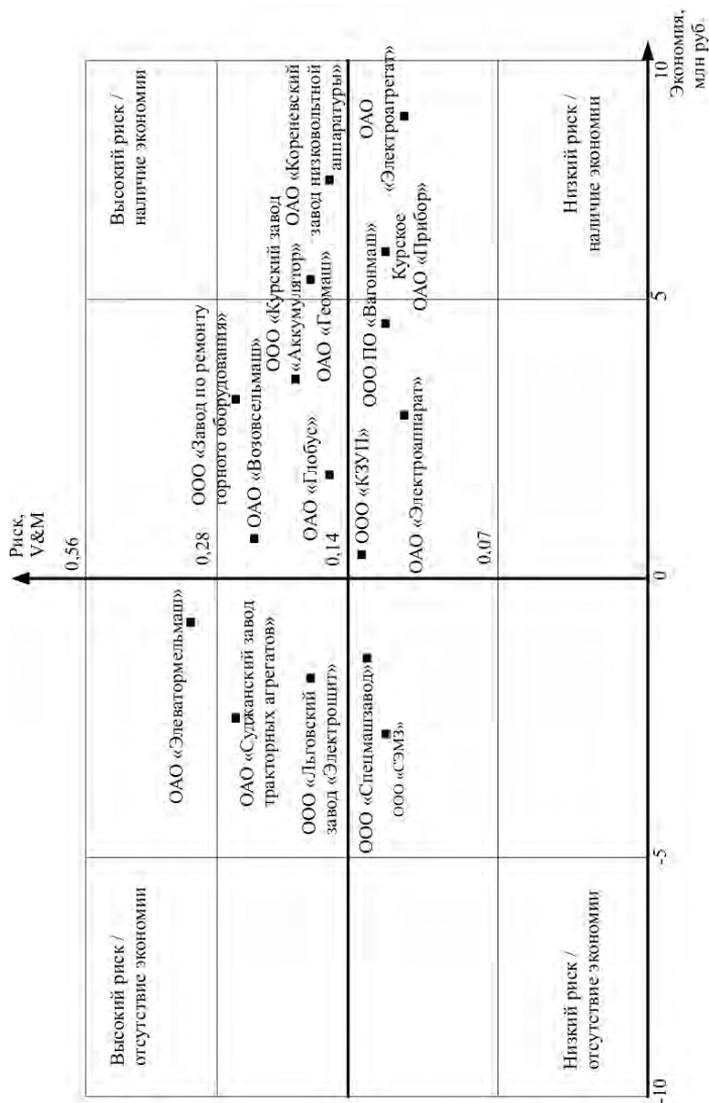
Contact links

305040, Kursk, Southwest State University,

+7(4712)50-48-20

Приложение А

Двухфакторная кластеризация инвестиционных проектов
промышленных предприятий отрасли



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

GOVERNMENT FINANCIAL SUPPORT OF DEVELOPMENT AGRICULTURE IN THE RUSSIAN FEDERATION

А.А. ОСТАПЕНКО,

*аспирант Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, г. Москва*

A.A. OSTAPENKO,

*postgraduate student of the Financial University
under the Government of the Russian Federation, Moscow*

Аннотация

В работе исследуется современное состояние государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в Российской Федерации. Раскрываются механизмы бюджетного и налогового регулирования аграрной сферы как отрасли, способной обеспечить устойчивый экономический рост. Предложены меры по совершенствованию инструментов государственной финансовой поддержки сельского хозяйства, основанные на анализе экономико-статистической информации, разработаны мероприятия, направленные на формирование устойчивого развития отрасли.

Abstract

This study investigates the current state government financial support for agriculture in the Russian Federation. The mechanisms of budgetary and fiscal regulation of the agrarian sector, as a branch capable of strong economic growth have been researched. Measures to improve the instruments of government financial support for agriculture, based on an analysis of economic and statistical information, have been elaborated by the author, aimed at establishing a sustainable development of the branch.

Ключевые слова

1. Финансовое регулирование
2. Налоговое стимулирование
3. Сельское хозяйство
4. Расходы бюджета
5. Эффективность расходов бюджета

Keywords

1. Financial regulation
2. Tax incentives
3. Agriculture
4. Budget spending
5. The effectiveness of budget expenditures

Введение

В условиях низких темпов структурно-технологического развития отрасли и воспроизводства природно-экологического потенциала, недостаточного развития рыночной инфраструктуры, финансовой неустойчивости, слабого охвата сельхозстрахованием сельхозтоваропроизводителей, дефицита квалифицированных кадров, вызванного низким уровнем и качеством жизни в сельской местности, создание базы устойчивого развития сельских территорий, ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности становится приоритетным направлением экономической политики, достижение целей которой возможно только при условии мощной государственной финансовой поддержки.

Успех достижения целей аграрной политики в первую очередь обусловлен ресурсным обеспечением, конкретными формами и методами реализации финансовой поддержки. Ведущую роль в осуществлении государственной поддержки сельского хозяйства играет ее финансовая составляющая, что определило выбор темы исследования. Актуальность темы определяется необходимостью анализа финансовой поддержки сельского хозяйства России и основных направлений ее модернизации как системообразующей отрасли экономики, имеющей большой потенциал роста и широкие возможности в повышении уровня социально-экономического развития страны.

В научной литературе достаточно широко представлены вопросы государственной поддержки сельского хозяйства. Проблемам аграрной сферы уделяется внимание в трудах С. Алексеевой, А. Алтухова, О. Бочаровой, Д. Волкова, Г. Беспяхотного, Г. Гончаренко, А. Казьмина, А. Макаренко, А. Носова, М. Пьяновой, Ю. Рыманова, Е. Соколовой, В. Узуна, А. Халяпина, А.Л. Хоружия, Т. Хубаева, И. Шалыпина, А. Шули-

мова и др. Тем не менее, существует необходимость более глубокого изучения финансового механизма государственной поддержки, а постоянное развитие бюджетных и налоговых отношений в данной сфере требует актуализации накопленных знаний и анализа новых эмпирических данных.

В России на современном этапе активно проводится поддержка сельского хозяйства. Разработан и применяется комплекс мер, направленных на развитие отрасли. Объектом исследования выступает совокупность финансовых отношений, возникающих между органами государственной власти и субъектами хозяйствования аграрной сферы в процессе реализации государственной поддержки отрасли. Целью работы является анализ эффективности государственной финансовой поддержки сельского хозяйства, ее влияния на развитие отрасли, разработка рекомендаций по ее дальнейшему развитию для обеспечения экономического роста.

Задачами исследования выступают:

- анализ расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации – основных направлений расходования бюджетных средств, анализ структуры и динамики расходов;

- изучение механизма налогового стимулирования в сельском хозяйстве – анализ платежей, уплачиваемых в бюджеты, основных налоговых преференций и условий их предоставления;

- выявление проблем и путей повышения эффективности мероприятий государственной финансовой поддержки в рамках бюджетного и налогового механизма.

В ходе научного исследования автором использован комплекс методов экономико-статистического анализа, в том числе анализ динамики и структуры, группировка. Были применены методы дедукции и индукции, сравнения, методы анализа и синтеза финансово-статистической информации.

В результате проведенной работы были выявлены недостатки бюджетной поддержки и налогового регулирования в сельском хозяйстве, сдерживающие развитие отрасли. Предложено использовать в качестве основного критерия предоставления субсидий выполнение целевых индикаторов, обоснована необходимость расширения поддержки мероприятий по восстановлению плодородия почв, разработан механизм устранения отрицательного влияния НДС на плательщиков ЕСХН, предложены мероприятия, позволяющие повысить оперативность финансовой поддержки субъектов хозяйствования в аграрной сфере.

Работа основана на нормативно-правовых актах Российской Федерации, официальных данных органов государственной власти (в том числе размещаемых на официальных сайтах в сети Интернет), статьях ученых, публикуемых в периодических финансовых и экономических изданиях.

Глава 1. Анализ реализации финансовой поддержки развития сельского хозяйства в Российской Федерации

1.1 Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на поддержку сельского хозяйства

Основа осуществления государственной поддержки – это расходы бюджетов бюджетной системы, их объем и направления использования. Чтобы понять масштаб осуществляемой поддержки, необходимо рассмотреть общий объем расходов, выделяемый на данные цели (табл. 1).

Таблица 1

Объем расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на поддержку сельского хозяйства¹

Год		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Консолидированный бюджет РФ (млрд руб.)		78,6	78,6	110,8	146,4	238,3	279,1	262,33
1.1 Федеральный бюджет	млрд руб.	34,8	19,5	26,1	27,8	58,0	83,1	35,32
	доля в общем объеме (в %)	44,3	24,8	23,6	19,0	24,4	29,8	13,5
1.2 Консолидированные бюджеты субъектов РФ	млрд руб.	43,8	59,2	84,7	118,6	180,3	195,9	227,01
	доля в общем объеме (в %)	55,7	75,2	76,4	81,0	75,6	70,2	86,5
Всего расходов консолидированного бюджета РФ (млрд руб.)		4670	6821	8375	11379	14157	15847	17 301
Доля расходов на поддержку сельского хозяйства в общей сумме расходов консолидированного бюджета РФ (в %)		1,68	1,15	1,32	1,29	1,68	1,76	1,52

¹ Составлено на основании данных об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации Федерального казначейства – www.roskazna.ru

В последние годы наблюдается устойчивый рост объемов финансирования расходов, связанных с поддержкой сельского хозяйства. Несмотря на экономический кризис и сокращение доходов бюджетов, общий объем расходов вырос на 17,1% в 2009 году, а в 2008 году – на 62,7%. В 2010 году произошло небольшое сокращение указанных расходов по отношению к 2009 году, связанное с тем, что в 2009 году осуществлялось дополнительное вложение средств в уставный капитал ОАО «Россельхозбанк» в размере 45 млрд рублей. Однако доля расходов бюджетов бюджетной системы на поддержку сельского хозяйства в общем объеме расходов остается не высокой – всего 1,52%. В структуре расходов на поддержку сельского хозяйства особую роль играют бюджеты субъектов РФ. Их доля, начиная с 2005 года, резко возрастает с 55,7% до 86,5%.

С каждым годом объем расходов бюджетов субъектов РФ на поддержку сельского хозяйства, обеспеченный субсидиями из федерального бюджета, возрастает и достигает в 2009 году 102 млрд рублей, или 52% от общего объема расходов бюджетов субъектов РФ на поддержку сельского хозяйства (в 2005 году всего 29%). Если принять во внимание указанные субсидии из федерального бюджета и пересчитать долю федерального бюджета, то она составляет от 46,5% в 2004 году до 66,4% в 2009 году.

Главным направлением поддержки является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 год (рис. 1).



Рис. 1. Ассигнования, выделяемые на реализацию Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 год в 2011 году (млрд рублей)²

² Источник данных – Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов» от 13 декабря 2010 года № 357-ФЗ.

Основной объем ассигнований предусмотрен на обеспечение мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 год. Общая сумма бюджетных ассигнований составляет 100 млрд рублей или 66,9% от всех ассигнований, выделяемых в 2011 году Министерству сельского хозяйства Российской Федерации. Целями программы являются: устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения; повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства; сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Таким образом, в осуществлении государственной поддержки сельского хозяйства в настоящий момент главную роль играют расходы федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ. Причем в целях активного привлечения субъектов РФ используется механизм софинансирования, и большая часть средств федерального бюджета предоставляется в форме субсидий бюджетам субъектов РФ на софинансирование расходных обязательств субъектов по поддержке сельского хозяйства, а основной объем ассигнований выделяется на компенсацию части затрат по уплате процентов по кредитам.

1.2. Механизм налогового регулирования в сельском хозяйстве

Важнейшим инструментом стимулирования и поддержки отечественных сельскохозяйственных производителей является налогообложение. Субъекты хозяйствования, занятые в аграрной сфере в соответствии с законодательством Российской Федерации пользуются определенным набором налоговых льгот, существенно снижающих налоговое бремя.

С целью развития отечественного сельского хозяйства Налоговым кодексом РФ введен специальный налоговый режим – глава 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)».

Можно выделить следующие положительные моменты применения специального режима налогообложения для сельхозтоваропроизводителей: 1) снижение налоговой нагрузки за счет отмены налога на имущество и налога на прибыль; 2) более льготный порядок включения отдельных видов расходов; 3) упрощенный порядок подачи отчетности по налогу.

Сельхозпроизводитель может оставаться на общей системе налогообложения и уплачивать налог на прибыль, используя льготную ставку. Льготная ставка налога на прибыль для данной категории налогоплательщиков будет меняться во времени:³ до 2012 года – 0%; в 2013–2015 годах – 18%; начиная с 2016 года – в общем порядке.

В отношении взносов на обязательное страхование установлены пониженные ставки в отношении сельхозтоваропроизводителей. Следует отметить, что планируется постепенное увеличение нагрузки. В 2010 году для сельхозтоваропроизводителей совокупная ставка страховых взносов составляла 10,3% (которые уплачивались только в Пенсионный фонд РФ), с 2011-го⁴ она выросла в два раза до 20,2%, с 2013 года планируется рост до 27,1%, а с 2015 года для сельхозтоваропроизводителей предусматривается общий порядок уплаты.

Ряд льгот сельхозтоваропроизводители могут получить на региональном уровне. НК РФ предоставляет субъектам РФ право предусматривать налоговые ставки в пределах установленных пороговых значений и налоговые льготы по налогу на имущество организаций. Например, в Марий Эл для производителей сельскохозяйственной техники установлена пониженная ставка налога – 1,1%, в Хабаровском крае организации, которые производят и реализуют сельскохозяйственную продукцию, вправе не платить налог в отношении имущества, используемого для этих целей.

Аналогичными полномочиями обладают органы местного самоуправления в отношении ставки земельного налога (не более 0,3%), а также порядка и сроков его уплаты.

Не являются объектом обложения транспортным налогом тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины, зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, для реализации поддержки сельского хозяйства используется механизм налогового стимулирования. Для сельхозтоваропроизводителей установлен достаточно широкий спектр налоговых преференций. Применяются более низкие ставки налогообложения относительно прочих отраслей хозяйства, функционирует специальный налоговый режим. Тем не менее планируемое повышение ставок

³ Федеральный закон от 06.08.2001 № 110-ФЗ.

⁴ Данные Федерального закона от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

по данным платежам может существенно повысить налоговое бремя, так как в структуре общей налоговой нагрузки преобладают платежи в государственные внебюджетные фонды.

Глава 2. Результативность и основные направления совершенствования государственной финансовой поддержки развития сельского хозяйства в Российской Федерации

Анализ направлений расходования бюджетных средств на поддержку сельского хозяйства показал, что особое место в механизме реализации государственной поддержки занимают субсидии бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета.

Многие субъекты РФ, не имея возможности выделить достаточный объем средств на поддержку сельского хозяйства, при такой методике определения размера субсидий, когда из федерального бюджета средства выделяются пропорционально средствам бюджетов субъектов, не могут обеспечить необходимый уровень поддержки отрасли. Возникает ситуация, когда сельхозтоваропроизводители, работающие одинаково эффективно, находящиеся в одних природно-климатических условиях, но в разных регионах, получают различный объем финансовой поддержки из бюджета субъекта Российской Федерации.

Особое значение имеет своевременность и равномерность осуществления расходов бюджетов бюджетной системы РФ в течение года. Данные ежемесячного расходования средств бюджетов бюджетной системы РФ на поддержку сельского хозяйства отражены на рисунке (рис. 2). Анализ помесечного распределения расходов бюджетов бюджетной системы РФ на поддержку сельского хозяйства показал, что бюджетные средства расходуются в течение года неравномерно. В январе объем расходов минимален, в продолжение трех месяцев происходит его рост до среднего уровня, на котором происходит относительная стабилизация. В конце года объем расходов как консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, так и федерального бюджета существенно возрастает.

Так, в декабре 2010 года было израсходовано 66,8 млрд рублей, или 25,5% от годового объема расходов. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о несвоевременном использовании в течение финансового года бюджетных ассигнований. При такой организации финансирования, когда большая часть расходов осуществляется в конце года с целью освоения выделенного объема ассигнований, падает их эффективность, снижаются возможности контроля за целевым использованием бюджетных средств.

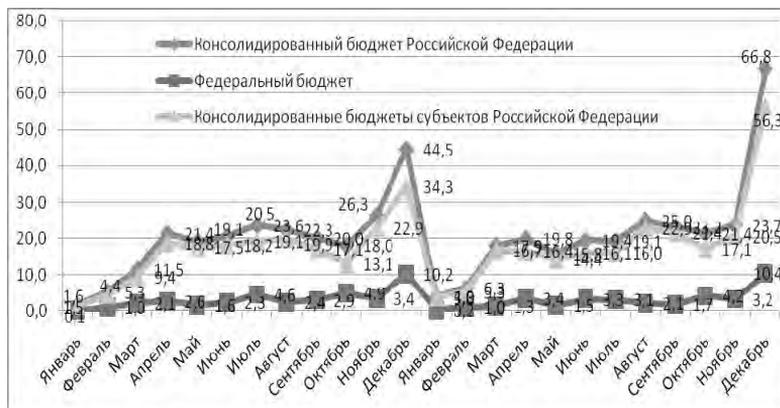


Рис. 2. Расходование бюджетных средств в 2009–2010 годах на сельское хозяйство (млрд рублей)⁵

По итогам реализации ФЦП «Социальное развитие села до 2012 года» в 2010 году из 22 целевых индикаторов и показателей плановые значения достигнуты по 11 позициям. В 2010 году на каждый рубль средств федерального бюджета, выделенного в 2010 году на реализацию программы, привлечено 3,38 рубля средств региональных бюджетов и внебюджетных источников (135% к плану).

Однако при реализации федеральных целевых программ также возникают серьезные трудности – это:

- задержки с распределением бюджетных ассигнований по государственным заказчикам и объектам капитального строительства (медленная работа по снятию нормативных ограничений на финансирование отдельных объектов) в основном из-за отсутствия проектно-сметной документации либо пообъектного распределения капвложений;

- несвоевременное заключение государственных контрактов;

- неполное софинансирование программ за счет средств субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников⁶.

Не получила должного развития система страхования в сельском хозяйстве. В 2010 году, несмотря на относительный рост объема суб-

⁵ Составлено на основе данных Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета РФ по подразделу 0405 «Сельское хозяйство и рыболовство» (www.goskazna.ru) (без учета расходов федерального бюджета на взносы в уставный капитал ОАО «Россельхозбанк» в размере 45 млрд рублей).

⁶ Мешкова А.А. Роль федеральных целевых программ в развитии АПК России // Проблемы современной экономики. – № 2. – 2009. – С. 36.

сидий до 4312 млн рублей, застрахованы были всего 12,3% от общей посевной площади сельскохозяйственных культур в субъектах, принявших участие в программе государственного страхования.

Площади и относительная доля застрахованных площадей продолжают сокращаться. Если в 2007 году она составляла порядка 28,3%, то в 2010 году сократилась более чем в два раза до 12,3%, или 8,3 млн га⁷. При этом существует неравномерность развития сельхозстрахования по федеральным округам. Лидерами являются Приволжский, Сибирский и Северо-Кавказский федеральные округа, в то время как в Дальневосточном и Северо-Западном федеральных округах практически не используют сельхозстрахование с государственной поддержкой, несмотря на то, что средний уровень бюджетной поддержки здесь превышает общероссийский и составляет более 62%.

Очевидно, что существующая система финансовой поддержки должна быть скорректирована с учетом стоящих перед отраслью проблем. В целях совершенствования механизма и повышения эффективности расходов на поддержку сельского хозяйства необходимо обеспечить реализацию следующих мероприятий:

1) *Повышение оперативности доведения средств до конечных получателей бюджетной поддержки, принятия нормативно-правовых актов.* Это касается как федерального, так и регионального уровня в отношении НПА, регулирующих вопросы поддержки сельского хозяйства с целью своевременного финансирования расходных обязательств. К примеру, порядок предоставления в 2010 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на компенсацию части затрат на приобретение средств химизации в рамках ФЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2013 года» был принят только 21 апреля 2010 года⁸. В Краснодарском крае, ведущем аграрном регионе страны, на конец марта 2011 года не было подписано соглашение с Министерством сельского хозяйства РФ на 2011 год, а следовательно, отсутствовала возможность осуществления поддержки сельхозтоваропроизводителей края. Кроме того, несмотря на то, что из федерального бюджета по состоянию на 25 марта бюджетам субъектов было перечислено 22 млрд рублей, доведено до конечных получателей

⁷ www.fagps.ru – данные официального сайта Федерального агентства по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства.

⁸ Постановление Правительства РФ от 21.04.2010 № 270 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2006 г. № 99».

было всего 6 млрд рублей. Необходимо введение ответственности за несвоевременное принятие необходимых НПА, а также осуществление оперативного мониторинга по доведению средств до сельхозтоваропроизводителей с целью обеспечения своевременного финансирования мероприятий поддержки.

2) *Совершенствование механизма перераспределения средств федерального бюджета.* В настоящее время объем субсидий из федерального бюджета напрямую зависит от объема средств, выделяемых из бюджета субъекта. Выделение достаточного объема бюджетных ассигнований на поддержку сельского хозяйства может позволить себе небольшое число регионов. В качестве основного критерия предоставления субсидий должно выступать выполнение целевых показателей. Это позволит обеспечить достаточный уровень бюджетной поддержки сельхозтоваропроизводителям даже в регионах с низким уровнем бюджетной обеспеченности.

3) *Увеличение доступности и объема поддержки, предоставляемой из бюджетов бюджетной системы РФ.* Объем выделяемых средств на поддержку сельского хозяйства является недостаточным. Средневзвешенная процентная ставка по выданным кредитам организациям агропромышленного комплекса в 2010 году составляла 13,1%, при ставке рефинансирования, действующей на момент получения кредита, 8% (субсидируются 100% от ставки рефинансирования), таким образом, процентная ставка по кредитам для сельхозтоваропроизводителей даже с учетом субсидии составляла 5,1%.

Охвачены бюджетной поддержкой в 2010 году были всего 2,7% ведущих сельскохозяйственную деятельность личных подсобных хозяйств и 10,1% фермеров, в то время как в хозяйствах населения производится 41,5%, а в фермерских хозяйствах 9,2% всего объема сельскохозяйственной продукции. Данная проблема связана со структурой субсидий: около 80% всех субсидий выделяются на субсидирование процентной ставки по кредитам, что не обеспечивает финансовой устойчивости отрасли и равномерного распределения субсидий, так как наибольший объем кредитных ресурсов перераспределяется между крупными сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями.

Необходимо обеспечить увеличение объемов субсидирования отдельных видов затрат сельхозтоваропроизводителей, в первую очередь связанных с инвестиционной деятельностью и направленных на внедрение высокотехнологичных методов производства. Также следует предусмотреть возможность субсидирования затрат для малых форм хозяйствования, так как в настоящее время они могут получить субсидии только в рамках компенсации % по кредитам и займам.

4) *Совершенствование системы страхования с государственной поддержкой.* Несмотря на позитивную работу, проделанную по развитию сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, остается ряд нерешенных вопросов и проблем, тормозящих эффективное использование финансовых ресурсов, выделяемых на поддержку страхования государством и обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственного страхования⁹:

1. Субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям носят компенсационный характер и предоставляются только после оплаты страхового взноса в размере 100%, что, учитывая финансовое состояние большинства сельхозтоваропроизводителей, особенно сложно осуществить в период подготовки и проведения сезонных работ.

2. Высокие затраты на страхование, отсутствие разнообразных страховых программ, в том числе недорогих, делает сельскохозяйственное страхование недоступным для большого числа сельскохозяйственных товаропроизводителей.

5. Не координирована система возмещения ущерба от стихийных бедствий с использованием средств страховых компаний, федерального, бюджетов субъектов.

6. Отсутствие системы независимой оценки ущерба и единого порядка урегулирования убытков по договорам страхования, обеспеченных государственной поддержкой.

7. Не учитываются почвенно-климатические особенности региона.

Кардинальных изменений требует ФЦП «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2012 года». Сегодня эта программа решает только задачи орошения и не отвечает современным требованиям по восстановлению плодородия почв.

Общая площадь эродированных, дефлированных, эрозионно- и дефляционно опасных сельскохозяйственных угодий составляет 130 млн га, в том числе пашни 84,8 млн га, пастбищ – 28,7 млн га. Доля эродированных и дефлированных почв составляет 26% и продолжает неуклонно увеличиваться. В течение последних 20 лет темпы их прироста достигли 6–7% каждые 5 лет. В результате эрозии и дефляции почв недобор урожая на пашне достигает 36%, на других угодьях – до 47%.

⁹Доклад о состоянии рынка сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, в Российской Федерации в 2010 году. – М.: Минсельхоз России, ФГУ «ФАГПССАП», 2011.

97,3% пахотных угодий России имеют отрицательный баланс гумуса¹⁰. Площадь засоленных почв достигает 25 млн га, солонцовых – 25 млн га. Деградация земель представляет серьезную угрозу безопасности, наносит ущерб экономическому потенциалу страны¹¹.

Для решения данных проблем необходимо использовать не только механизм бюджетного субсидирования, но и механизм налогового стимулирования. Целесообразно ввести систему повышающих коэффициентов для учета в целях налогообложения затрат, связанных с проведением мероприятий по сохранению и восстановлению земель сельскохозяйственного назначения, осуществляемых сельхозтоваропроизводителями. Данные коэффициенты должны применяться как в отношении сельхозтоваропроизводителей, применяющих общую систему налогообложения, так и в отношении применяющих ЕСХН. Конкретное значение коэффициентов и перечень видов затрат, к которым они могут применяться, должен определяться постановлением Правительства РФ по предложению Министерства сельского хозяйства. На основании мониторинга земель сельскохозяйственного назначения Минсельхоз должен выявлять наиболее приоритетные мероприятия (например, гипсование, высаживание лесополос для предотвращения эрозии) и устанавливать соответствующий коэффициент.

В рамках действующей системы налогообложения существует ряд проблем, связанных с функционированием ЕСХН. Большая часть сельхозпродукции облагается НДС по ставке 10%, а приобретаемые сельхозтоваропроизводителем ресурсы (ГСМ, техника и т.д.) по ставке 18%, что приводит к превышению суммы уплаченного НДС над входным НДС. В 2010 году за счет различия в ставках НДС сельхозтоваропроизводителям, применяющим общий режим, было возмещено порядка 12,2 млрд рублей (рис. 3).

Однако правом на налоговые вычеты и возмещение из бюджета НДС могут пользоваться только плательщики этого налога. В силу пп. 3 п. 2 ст. 170 НК РФ суммы НДС, предъявленные покупателю, не являющемуся плательщиком НДС, относятся на затраты по производству и реализации товаров, что удорожает сельхозпродукцию и делает непривлекательным применение ЕСХН по сравнению с общим режимом налогообложения.

¹⁰ Проблемы деградации и восстановления продуктивности земель сельскохозяйственного назначения в России / Под ред. А.В. Гордеева, Г.А. Романенко – М.: Росинформагротех, 2008.

¹¹ Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. – М.: ФГНУ Росинформагротех, 2010.

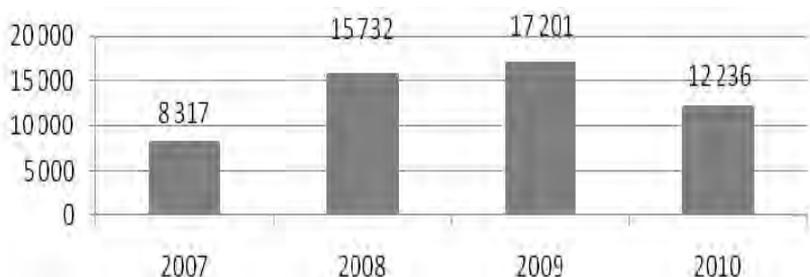


Рис. 3. Сумма НДС, подлежащая возврату из бюджета субъектам хозяйствования в сельском хозяйстве (млн рублей)¹²

Для повышения эффективности применения данного режима, а также устранения отрицательного влияния НДС на сельхозтоваропроизводителей, уплачивающих ЕСХН, целесообразно предоставить право плательщикам ЕСХН самостоятельно осуществлять выбор по поводу уплаты или освобождения от НДС. Сельскохозяйственный товаропроизводитель получит возможность, исходя из конкретной ситуации, планировать свои взаимоотношения с бюджетом – в случае, если планируется осуществить крупное строительство, внедрение нового оборудования, расширения производства, целесообразно будет оставаться плательщиком НДС, и, наоборот, в случае отсутствия возможности по осуществлению указанных расходов, будет защищен от налоговой нагрузки по уплате НДС.

Совершенствование финансовой поддержки сельского хозяйства представляет собой комплексный процесс, включающий как бюджетный, так и налоговый механизмы. Реализация предложенных в работе мероприятий позволит расширить доступность государственной поддержки для сельхозтоваропроизводителей, будет способствовать повышению эффективности расходования бюджетных средств. Только своевременное совершенствование форм и методов финансовой поддержки в совокупности с наращиванием ее объемов может в современных условиях обеспечить экономический рост и комплексное развитие отрасли, способствуя повышению общего уровня социально-экономического развития страны и решению поставленных задач в рамках аграрной политики.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ.

¹² Составлено на основе данных www.nalog.ru

3. Федеральный закон от 24.07.2009 № 12-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования».

4. Федеральный закон от 13.12.2010 № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов».

5. Федеральный закон от 28.12.2009 № 82-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2008 год».

6. Федеральный закон от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

7. Федеральный закон от 03.12.2008 № 28-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2007 год».

8. Федеральный закон от 03.04.2008 № 6-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2006 год».

9. Федеральный закон от 09.04.2007 № 1-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2005 год».

10. Федеральный закон от 29.12.2006 № 64-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

11. Федеральный закон от 15.04.2006 № 2-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2004 год».

12. Федеральный закон от 04.04.2005 № 30-ФЗ «Об исполнении федерального бюджета за 2003 год».

13. Федеральный закон от 06.08.2001 № 10-ФЗ (ред. от 30.12.2008) «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах».

14. Федеральный закон от 06.10.1999 № 84-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

15. Постановление Правительства РФ от 21.04.2010 № 70 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2006 года № 9».

16. Постановление Правительства РФ от 31.12.2009 № 199 «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на

компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений».

17. Постановление Правительства РФ от 04.02.2009 № 90 «О распределении и предоставлении в 2010 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах».

18. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 года № 46 «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

19. Постановление Правительства РФ от 03.12.2002 № 58 «О федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2012 года».

20. Постановление Правительства РФ от 20.02.2006 № 9 «О федеральной целевой программе «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2013 года».

21. Распоряжение Правительства РФ от 19 мая 2010 года № 90-р «Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2009 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственных товаров, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

22. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 июля 2009 года № 45-р «Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2008 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственных товаров, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

23. Доклад о состоянии рынка сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, в Российской Федерации в 2010 году. – М.: Минсельхоз России, ФГУ «ФАГПС-САП», 2011.

24. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010.

25. Канев Е.Г. Государственная поддержка и регулирование агропромышленного производства, предприятий и отраслей сельского хозяйства (на примере Ямало-Ненецкого автономного округа): Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. –

Тюменская государственная сельскохозяйственная академия. – Тюмень. – 2010.

26. Климов А.А. Повышение эффективности бюджетных расходов. – М., 2009.

27. Проблемы деградации и восстановления продуктивности земель сельскохозяйственного назначения в России / Под ред. А.В. Гордеева, Г.А. Романенко. – М.: Росинформагротех, 2008.

28. Финансы: Учебник / Под ред. Грязновой А.Г., Маркиной Е.В. – М.: Финансы и статистика, 2004.

29. Халяпин А.А. Инструменты государственного экономического регулирования аграрного сектора экономики: по материалам Краснодарского края: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Кубанский государственный аграрный университет. – Краснодар, 2010.

30. Алексеева С.А. Отечественный и зарубежный опыт финансовой поддержки сельского хозяйства // Вестник Финансовой академии. – № 3. – 2010.

31. Алтухов А. Риски и возможности их преодоления в сельском хозяйстве // Экономист. – № 9. – 2010.

32. Беспяхотный Г. Новые механизмы развития сельского хозяйства // Экономист. – № 7. – 2008.

33. Ван С., Фан Г. Экономические преобразования в Китае: анализ и сопоставление с российским реформационным опытом // Российский экономический журнал. – № 9–10. – 2009.

34. Мешкова А.А. Роль федеральных целевых программ в развитии АПК России // Проблемы современной экономики. – № 2. – 2009.

35. Нечипоренко О.В. Сельское население и реформы аграрной сферы: адаптация или деградация? // Социологические исследования. – № 6. – 2009 г.

36. Пьянова М.В. Зарубежный опыт налогового стимулирования аграрного сектора экономики // Налоги и налогообложение. – № 8. – 2009.

37. Скрынник Е. Сохранена позитивная динамика в базовых отраслях // Информационный бюллетень Министерства сельского хозяйства РФ. – № 4. – 2011.

38. Узун В. Стимулировать инновации в сельском хозяйстве // Экономика сельского хозяйства России. – № 12. – 2008.

39. Хубаев Т.А. Роль государственных бюджетных расходов в формировании финансовых ресурсов сельских товаропроизводителей // Финансы и кредит. – № 41. – 2008.

40. Хубаев Т.А. Бюджетное регулирование асимметричности финансовой устойчивости сельского хозяйства регионов Российской Федерации // Финансы и кредит. – № 36. – 2009.

41. www.fagps.ru – данные официального сайта Федерального агентства по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства

42. www.fcr.vpk.ru – официальный сайт Департамента государственных целевых программ и капитальных вложений Министерства экономического развития России.

43. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

44. www.fao.org – официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной Организации Объединенных Наций.

45. www.mcx.ru – официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

46. www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации.

47. www.krskstate.ru – официальный сайт Администрации Красноярского края.

48. www.roskazna.ru – официальный сайт Федерального казначейства.

49. www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации.

Контактная информация

125993, Москва, ФГОБУ ВПО

«Финансовый университет при Правительстве РФ»

Тел.: 8 985 120 86 39

E-mail: iwas_ost@mail.ru

Contact links

125993, Moscow, Finance University under the Government
of the Russian Federation

Tel.: 8 985 120 86 39

E-mail: iwas_ost@mail.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

INVESTMENT INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS AS A FACTOR OF THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY

К.И. ГРАСМИК,

*к.э.н., доцент кафедры «Международные экономические отношения» факультета международного бизнеса
ФБГОУ ВПО «Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского», г. Омск*

K.I. GRASMIK,

*Ph. D, associate professor of «International economic relations»
department Faculty of International Business
FBGOU VPO «Omsk State University named by FM Dostoevsky», Omsk*

Аннотация

В работе дана характеристика понятия «инвестиционный межбюджетный трансферт». Анализ практики распределения дает основания говорить о том, что существенный объем трансфертов передается вне формальных методик; распределение часто не затрагивает реальных потребностей хозяйствующих субъектов. Посредством обработки отчетных данных Федерального Казначейства РФ показано, что распределение инвестиционных трансфертов в последнее время становится более равномерным, в то же время значительную долю трансфертов получает группа регионов-лидеров по социально-экономическим показателям. Эконометрический анализ показал, что месторасположение региона, политическая лояльность жителей, структура экономики, уровень жизни населения значимого влияния на объем получаемых инвестиционных трансфертов не оказывают. Федеральные чиновники, по сути, опираются на узкий набор стандартных макроэкономических показателей о социально-экономическом развитии региона (размер региональной экономики, темпы роста экономики, уровень инновационной активности). Значимость фактора

«уровень инновационной активности» указывает на существование эффекта репутации региона как способа сокращения транзакционных издержек чиновниками.

Abstract

In this work the term «investment intergovernmental transfers» is characterized. Analysis of the distribution of practice gives reason to say that a significant amount of transfers sent outside of formal methods, the distribution often does not affect the real needs of businesses. On the base Federal Treasury of Russia data it is shown that the distribution of investment transfers has recently become more uniform, while a significant share of transfers directed to a group of regions leading in socio-economic of indicators. Econometric analysis shows that the location of the region, political loyalty of inhabitants, economic structure, level of living doesn't have a meaningful impact on the volume of transfers received by the investment. Federal officials, in fact, rely on a narrow set of standard macroeconomic of indicators of socio-economic development of the region (the size of the regional economy, economic growth, level of innovation activity). The significance of the factor «level of innovative activity» refers to the existence of the reputation effect as a means of reducing transaction costs for government officials.

Ключевые слова

1. Инновации
2. Межбюджетные отношения
3. Модернизация
4. Регион

Keywords

1. Innovation
2. Intergovernmental relations
3. Modernization
4. The region

Введение

Важнейшей предпосылкой модернизации национальной экономики является создание нужных стимулов у участников экономических отношений. Мотивы действий экономических агентов должны направлять их поведение на повышение конкурентоспособности экономики, но никак не на изъятие ренты. Географическая отдаленность, большое количество месторождений природных ресурсов стимулируют «поиск ренты» региональными и муниципальными властями. Между тем

именно власти территорий обладают более полной информацией о своих инвестиционных возможностях, способны влиять на поведение местных компаний, прежде всего малых и средних, следовательно, их следует рассматривать как важнейших агентов модернизации экономики. Важнейшим источником инвестиций на региональном уровне являются межбюджетные трансферты (софинансирование капитального строительства, поддержка малого предпринимательства, животноводства и т.п.) Система распределения межбюджетных трансфертов инвестиционного характера должна быть выстроена таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов, а также содействовать привлечению частных инвестиций. Соответственно, цель работы заключается в том, чтобы охарактеризовать направление и степень влияния инвестиционных межбюджетных трансфертов на экономическое развитие региона. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать модели налогового федерализма;
- определить понятие «инвестиционный межбюджетный трансферт» и рассчитать его значение для российских регионов;
- проанализировать правила, регулирующие межбюджетные отношения в России;
- выявить круг факторов, оказывающих влияние на распределение межбюджетных трансфертов;
- посредством эконометрической модели показать значимость факторов, влияющих на распределение трансфертов в России.

Объектом исследования являются межбюджетные отношения касательно распределения трансфертов инвестиционного назначения, предметом – факторы, воздействующие на процесс распределения и его результативность.

В процессе исследования использовались статистические методы, корреляционный анализ и эконометрическое моделирование.

Вопросы, связанные с бюджетным федерализмом, достаточно широко представлены в работах зарубежных ученых (Yingyi Q., Desai R., Wallis J.J., Oates W.E., Hines J.R. и др.) и их российских коллег (Фрейкман Л., Плеханов А., Васильев В., Швецов Ю., Миркина И., Крейндель В., Решетников М., Бирюков А., Назаров В., Пинская М. и др.). В частности, факторы оказывающие воздействие на распределение трансфертов, рассматриваются в работах Стародубцева В., Хэнсона Ф., однако в их работах объектом исследования являются межбюджетные трансферты в целом, кроме того, значительное влияние они уделяют политическому фактору. Между тем дотации и субвенции после реформы межбюджетных отношений стали распределяться по

утвержденным *общероссийским* методикам, в то время как значительное число субсидий (большая часть которых – инвестиционного назначения) распределяется ведомствами в рамках ФЦП, а также отдельными решениями Правительства РФ. Не умаляя коррупционной составляющей процесса, отметим, что в условиях значительного объема (просто вала!) информации и отсутствия критериев отнесения тех или иных сведений к достоверным чиновники опираются на *репутацию* данного региона (инновационный, промышленный и т.п.). Таким образом, необходимо проверить следующую гипотезу: в России существует устойчивая группа регионов – получателей инвестиционных трансфертов, и эти регионы являются лидерами по экономическим показателям (инновационная активность, темпы роста ВРП, производительность труда, инвестиции в основной капитал и т.п.)

1. Модели бюджетного федерализма

Проблема бюджетного федерализма представляется крайне значимой в аспекте теории модернизации. Так, М.Р. Пинская в своей работе¹ отмечает тот факт, что между странами, федеральной властью и регионами, отдельными территориями страны имеет место налоговая конкуренция. Действительно, уровень налоговой нагрузки влияет на объем привлекаемых в регион (страну) инвестиций, а значит, оказывает влияние на темп модернизации. Полноценная налоговая конкуренция возможна только при четкости установления и соблюдения прав налогоплательщиков; неформальные правила делают ситуацию труднопредсказуемой. Е.В. Журавская указывает, что существует две модели налогового федерализма²:

1. Налоговый федерализм, препятствующий рынку, для которого характерны: высокая централизация источников налоговых доходов, низкая степень самостоятельности субфедеральных бюджетов в части политики бюджетных доходов, как результат – высокая доля межбюджетных трансфертов в их доходах и оппортунистическое поведение при формировании доходов своих бюджетов. Как правило, в данной модели имеет место высокая зависимость уровня собираемости налогов от усилий налоговой администрации и негативное отношение местных властей к развитию частного сектора. Причины последнего: «захват государства» (по терминологии А. Яковлева) местными круп-

¹ Пинская М.Р. Воздействие налоговой конкуренции на формирование моделей налогового федерализма // Вестник УГТУ-УПИ. – 2009. – № 4. – С. 139.

² Zhuravskaya E.V. Incentives to provide local public goods: fiscal federalism, Russian style // Journal of public economics. – 2000. – № 76. – P. 339.

ными компаниями либо наоборот – ренто ориентированное поведение местных властей.

2. Конкурентный налоговый федерализм. Его отличительные особенности: высокая степень бюджетной самостоятельности субфедеральных властей; четкое закрепление доходных источников и сфер расходования средств федерального бюджета. В последнем случае эти вопросы, включая межбюджетные отношения, четко закреплены в нормативно-правовых актах; сфера совместной компетенции властей минимальна. В результате заинтересованность региональных властей в расширении налоговой базы весьма высока.

Конечно, наиболее эффективной является вторая модель, но по ряду причин она не может быть воплощена. К примеру, если регионы значительно отличаются друг от друга по уровню налогового потенциала, то предоставление значительной самостоятельности чревато опасностью перерастания ее в сепаратизм; кроме того, снижение доходов отдельных территорий может иметь негативные социальные последствия (рост преступности, повышение безработицы, снижение уровня доходов, «утечка умов»), которые в условиях демократического режима могут привести к утрате власти промодернизационными силами. Так, в 90-х годах российские региональные политики часто пытались возводить межрегиональные торговые барьеры и даже создавать существенно отличающиеся друг от друга региональные экономические режимы³. Поскольку модернизация требует регулирования «в ручном режиме», соответственно, действует модель «переговорного» федерализма, в рамках которой «распределение доходов между звеньями бюджетной системы происходит спонтанно, в зависимости от предпочтений доминирующих политических сил»⁴.

Две модели бюджетного федерализма различает и В. Назаров⁵. Он указывает также на следующую тенденцию: рост доли территориальных бюджетов в расходах, в то же время сосредоточение в Центре правового регулирования и налогового администрирования. Последнее объясняется ростом межстрановой налоговой конкуренции, экономией от масштаба при сборе налогов, недоверием Центра к способностям

³ Хэнсон Ф. Федерализм с российским лицом: региональное неравенство, административные функции и региональные бюджеты в России // Сравнительное конституционное обозрение. – 2005. – № 2. – С. 117.

⁴ Пинская М.Р. Воздействие налоговой конкуренции на формирование моделей налогового федерализма // Вестник УГТУ-УПИ. – 2009. – № 4. – С. 141.

⁵ Назаров В. Перспективы реформирования российской системы межбюджетных отношений // Вопросы экономики. – 2006. – № 6. – С. 113.

регионов справедливо и экономно организовать сбор налогов⁶. В частности, на примере России 90-х годов можно указать, что регионы исправно собирали свою часть регулирующих налогов (например, заключая с предприятиями неформальные соглашения о бартерах, взаимозачетах и т.п.)

Также В. Назаров отмечает (на примере опыта Канады), что регионы данной страны могут по своему желанию передавать права администрирования сбора налогов федеральной власти, причем бедные провинции, являющиеся основным получателем трансфертов, обязаны это делать. Некоторые ученые применительно к России предлагают пойти еще дальше: для стимулирования децентрализации предлагалось установить прямое управление регионами, в которых трансферты составляют более 80% доходов бюджета⁷. В принципе назначение губернаторов было логичным шагом в этом направлении.

Вместе с тем В. Назаров указывает и на недостатки децентрализованной системы⁸:

- Основная цель децентрализованной модели – оптимальное удовлетворение потребностей граждан в бюджетных услугах. Однако здесь есть ряд ограничений, в частности, не всегда можно определить выгоду, получаемую конкретным потребителем от конкретной услуги; за ряд услуг (к примеру, пособия) потребители по определению не платят; наконец, администрирование подобной системы требует огромных затрат.

- Затруднено согласование решений общегосударственного значения, поскольку местные выборные органы вынуждены действовать с учетом интересов своих избирателей. Скажем более: в зависимости от правил принятия решений могут либо ущемляться интересы слабых территорий, либо иметь место чрезмерное перераспределение ресурсов в их пользу.

В пользу централизации также говорит и тот факт, что налоговые новации одних регионов могут негативно отразиться на положении компаний, зарегистрированных в других. К примеру, установление налога с продаж в одном регионе в силу эластичности спроса приведет к росту цены продукции на территории, где расположено предприятие-производитель.

В аспекте налоговой конкуренции В. Назаров отмечает, что⁹:

⁶ Назаров В. Перспективы реформирования российской системы межбюджетных отношений // Вопросы экономики. – 2006. – № 6. – С. 113.

⁷ Бремя государства и экономическая политика. Либеральная альтернатива. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – С. 21.

⁸ Там же. – С. 117, 118.

⁹ Там же. – С. 120.

- Только Федерация должна иметь исключительные законодательные полномочия в сфере налогового законодательства по налогам и сборам с мобильной налоговой базой.

- Налоговая конкуренция между регионами может существовать, но в основном регионы должны конкурировать не с помощью налогов, а предоставляя бизнесу наиболее благоприятные условия для деятельности. То есть, с одной стороны регионы должны быть заинтересованы в росте налоговой базы, с другой стороны – не должны иметь значимых полномочий в управлении ею. В Германии, например, создана интересная система межбюджетного выравнивания, в рамках которой отдельные налоги (к примеру, НДС) перераспределяются Федерацией между регионами по заранее оговоренным правилам. При этом в отношении отдельных налогов пропорции могут ежегодно пересматриваться¹⁰. Страны с наиболее эффективными системами межбюджетных отношений при расчетах трансфертов используют показатель налогового потенциала территории и расчетные потребности жителей региона. Эти правила в большей степени стимулируют региональные администрации поощрять экономический рост, причем надо отметить, что расчет трансфертов упрощается, если налоговые системы в регионах максимально унифицированы. Правда, формулы могут быть запутаны специально, на наш взгляд, чтобы у Центра существовал контроль над отдельными строптивыми регионами. Однако чрезмерная роль федерального правительства (к примеру, в Аргентине) сопровождалась проциклическими колебаниями федерального бюджета и лишь усилила аргентинский кризис¹¹.

Ф. Хэнсон отмечает, что налогообложение высокопродуктивных, но недвижимых природных ресурсов, имеющих только в некоторых регионах страны, должно оставаться прерогативой центрального правительства, поскольку в противном случае отдельные регионы начинают получать рентные доходы¹². Согласно исследованию, выполненному Р.М. Десаи, Л. Фрейкманом и И. Голдбергом, при прочих равных условиях более высокие уровни удержания налоговых доходов в рос-

¹⁰ См. следующие работы: Баранова К.К. Реформа федерализма в Германии – опыт для России // Управленческое консультирование. – 2008. – № 2. – С. 15–35; Фербер Г., Баранова К. Бюджетный федерализм в Германии: актуальные тенденции развития // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 1. – С. 211–237.

¹¹ Хэнсон Ф. Федерализм с российским лицом: региональное неравенство, административные функции и региональные бюджеты в России // Сравнительное конституционное обозрение. – 2005. – № 2. – С. 122.

¹² Хэнсон Ф. Федерализм с российским лицом: региональное неравенство, административные функции и региональные бюджеты в России // Сравнительное конституционное обозрение. – 2005. – № 2. – С. 116.

сийских регионах положительно влияли на восстановление промышленности в 90-х годах, но при этом данный эффект ослаблялся с увеличением зависимости региона от объемов добычи природных ресурсов или получения федеральных трансфертов¹³.

В заключение отметим, что ряд ученых¹⁴ указывает на то, что, во-первых, истинный федерализм может быть реализован только в демократических политических режимах, соответственно, прямой перенос институтов не будет результативным. На основе изучения опыта латиноамериканских стран (Аргентины, Мексики, Бразилии, Венесуэлы) Л. Мелика показал, что в этих государствах формирование децентрализованной системы межбюджетных отношений на этапе сразу после освобождения от колониальной зависимости было попросту невозможно, поскольку существовало унаследованное региональное местничество. Другими словами, в этих странах необходимо было для начала сформировать единое государство. Одним из важнейших инструментов в Бразилии был корпоративный пакт Ж.Д. Варгаса, направленный на примирение различных акторов¹⁵.

2. Инвестиционные межбюджетные трансферты в России

Под инвестиционным межбюджетным трансфертом мы понимаем трансферт, предназначенный для повышения конкурентоспособности территории (строительство/ремонт школ, больниц, объектов инфраструктуры и др.) или отдельных предприятий (субсидии процентной ставки, сертификации продукции, создания малых предприятий и т.п.). Для расчета инвестиционных трансфертов применительно к России мы воспользовались данными Федерального казначейства РФ (www.roskazna.ru), при этом из рассмотрения ввиду отсутствия ряда макроэкономических показателей были исключены Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский а. о. РФ, а также Чеченская Республика и Чукотский АО. В итоге выборка составила 78 регионов. Период наблюдения – 2005–2008 годы. Для обеспечения сопоставимости регионов по годам, показатели по отдельным территориям нами были объединены раньше их фактического объединения в один субъект Федерации (например, Читинская обл. и Агинский Бурятский АО). Необ-

¹³ Хэнсон Ф. Федерализм с российским лицом: региональное неравенство, административные функции и региональные бюджеты в России // Сравнительное конституционное обозрение. – 2005. – № 2. – С. 116.

¹⁴ См., к примеру, Мелика Л. Латиноамериканский федерализм // Сравнительное конституционное обозрение. – 2005. – № 4. С. 130.

¹⁵ Мелика Л. Латиноамериканский федерализм // Сравнительное конституционное обозрение. – 2006. – № 2. – С. 81–96.

ходимо отметить, что из отчетов Федерального казначейства не всегда видно, куда именно были направлены выделенные средства. Поэтому в отдельных случаях приходилось опираться на интуицию. Впрочем, учитывая количество видов трансфертов, это не должно внести серьезные искажения в результаты. Наконец, мы решили не брать данные за 2009 год, поскольку этот год является кризисным, соответственно, межбюджетные трансферты выделялись исходя из целей спасения, но никак не развития; за 2010 год на данный момент отсутствует информация по иным социально-экономическим показателям.

В 2008 году были реализованы значительные преобразования в сфере межбюджетных отношений, более тесно связывающие реальные экономические показатели региона и межбюджетные трансферты. Вместо прогнозных значений ВРП при распределении трансфертов стали учитывать реальные экономические показатели: прибыль, фонд оплаты труда и т.п. Как указывает Силуанов А.Г.: «Такой метод и проще, и точнее, и объективнее»¹⁶. Предваряя статистический анализ, хотелось бы указать на то, что в последние годы имеет место определенный откат к неформализованным процедурам межбюджетных отношений. Формальные правила трудноприменимы в такой стране, как Россия, ввиду значительного разнообразия территорий по размеру, климату, географическому положению, ресурсной обеспеченности и т.п. Поэтому простые формулы стали дополняться трансфертами, иногда определяемыми на этапе исполнения бюджета. Как указывает Бирюков А.Г.: «В итоге – дополнительные, «компенсирующие» финансовые ресурсы превратились в норму жизни»¹⁷. В 2008 году неформализованная часть достигла 20% от ФФПР¹⁸, и нарушений законодательства здесь нет (см. ст. 132.1 Бюджетного кодекса РФ). При этом, видимо, для решения проблемы мотивации регионов к росту собственной бюджетной обеспеченности была введена практика компенсации уменьшения расчетной величины трансфертов. При этом Васильев В. указывает, что «отличительной особенностью использования такого механизма является то, что «недостающие» для осуществления компенсации денежные средства «изымаются» из расчетного объема дотации регионов, темп роста финансовой помощи которым превышает уровень инфляции»¹⁹. Стимул ре-

¹⁶ Силуанов А.Г. Финансовая поддержка регионов: вводятся новые правила // Финансы. – 2008. – 10. – С. 3.

¹⁷ Бирюков А. Межбюджетные отношения: проблемы и пути совершенствования // Инициативы XXI века. – 2009. – № 2. – С. 36.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Васильев В.В. Финансовые дотации: выравнивание или стимулирование? // Финансы. – 2009. – № 4. – С. 13.

гионов к конкуренции за трансферты снижает и установление дифференцированных по регионам ставок по отдельным налогам (например, акцизов на водку и ликеро-водочные изделия, на нефтепродукты). Кроме того, следует добавить, что если до 2008 года формирование ФАИП осуществлялось Правительством РФ, то позже, в соответствии с Постановлением Правительства № 155 полномочия по принятию решений о капитальном строительстве были спущены на уровень ведомств, которые стали определять перечень объектов, объем финансирования со стороны регионов, иные дополнительные условия²⁰. Так, Назаров В. справедливо указывает на нарушение логики бюджетного планирования при реализации проекта по модернизации здравоохранения: «...большинство субъектов Федерации не планировали на 2011–2012 годы ни значительных капитальных вложений, ни радикальных институциональных изменений в сфере здравоохранения. Поэтому свалившиеся из Центра 0,5 трлн рублей, приправленные законодательными инициативами по реформированию отрасли, стали для них полной неожиданностью. Неудивительно, что региональные программы модернизации готовились в спешке. Во многих случаях действия региональных властей свелись к сбору предложений подведомственных медучреждений, просивших средства на ремонт зданий, оборудование, транспорт²¹». Если мы упомянем институт регионального квотирования средств Инвестфонда, то получится, что степень конкурентности бюджетного федерализма в России невысока, решения принимаются ведомствами и используемые ими критерии неизвестны, величина распределяемых по конкурсу трансфертов не стимулирует региональные власти подавать заявки.

Наши расчеты показали, что доля инвестиционных трансфертов в общей величине трансфертов за анализируемый период существенно выросла: 0,101 – в 2005 году и 0,187 – в 2008 году. При этом и доля трансфертов в ВРП (по выборке) выросла в два раза: 0,06 – в 2005 году, 0,12 – в 2008 году. Регионы-лидеры по доле инвестиционных трансфертов относительно постоянны. Устойчиво в лидерах по этому показателю Санкт-Петербург, Ульяновская обл., Республика Башкортостан. В последние годы – Астраханская область. Доля инвестиционных трансфертов в общей сумме трансфертов довольно изменчива, на что

²⁰ Бирюков А.Г. Межбюджетные отношения: проблемы и пути совершенствования // Инициативы XXI века. – 2009. – № 2. – С. 37.

²¹ Коваленко А. Эффект дырявого ведра // Эксперт Северо-Запад. – 2011. – № 2–3. – URL: <http://expert.ru/northwest/2011/02/effekt-dyiryavogo-vedra/>

указывает коэффициент вариации. Его значение в целом по выборке составляет 0,48. Очень нестабильны значения у таких регионов, как Москва (1,73), Камчатка (0,92), Челябинская область (0,84), Республика Адыгея (0,84), но крайне стабильны у Магаданской области (0,09), Республики Алтай (0,1), Саратовской области (0,15). Однако существует устойчивая положительная связь между показателями «доля инвестиционных трансфертов в общей величине трансфертов» для разных. Иначе говоря, если величина инвестиционных трансфертов наращивается, то она распределяется по всем регионам.

Влияет ли группа, к которой относится регион, на долю инвестиционных трансфертов в общем объеме полученных? Чтобы ответить на этот вопрос, мы разделили все субъекты РФ на четыре группы: регионы СФО и ДВО; регионы УрФО; регионы Северо-Кавказского ФО; остальные. Выделение республик Северного Кавказа обусловлено не только географическими причинами. Необходимо выяснить, не направлены ли в этот макрорегион инвестиции федерального Центра в ущерб остальным субъектам РФ? Мы использовали дисперсионный анализ. Расчет однородности дисперсии по критерию Ливина показал, что значимо дисперсия показателя «доля инвестиционных трансфертов в общем объеме трансфертов» по группам не изменяется. Иначе говоря, степень отклонения данного показателя от среднего в группах примерно одинакова. Соответственно, мы выбрали метод Бонферрони (впрочем, использование других критериев привело к аналогичным результатам). Анализ показал, что только в 2005 и 2008 годах принадлежность к определенной группе влияет на рассматриваемый показатель. В 2006 и 2007 годах доминировали уравнивательные тенденции: ни одна группа регионов не рассматривалась как значимо более привлекательная, чем другие. В 2005 и 2008 годах регионам группы СКФО и остальным было отдано предпочтение по сравнению с территориями СФО и ДВО. В 2008 году разница между средними по группам СКФО и «остальными» составила 0,09, впрочем, значимость этой разницы – только 0,162. Одним словом, нет оснований говорить об *устойчивых* территориально-этнических предпочтениях федеральных властей при распределении инвестиционных трансфертов.

Впрочем, может, в каких-то группах регионов доля инвестиционных трансфертов не слишком растет по той причине, что и объем неинвестиционных трансфертов также наращивается? Выше мы уже говорили, что прирост инвестиционных трансфертов распределяется по всем регионам. Это подтверждается расчетом стандартного отклонения показателя «доля региона в инвестиционных трансфертах»: год от года она уменьшается. Так, если в 2005 году оно составляло 0,019, то в

2008 году – только 0,009. Групповой фактор в целом незначим, за исключением 2008 года. Поскольку согласно критерию Ливина дисперсии по группам неоднородны (уровень значимости составляет 0,05–0,1), воспользуемся статистикой Тамхейна (статистики Даннета, Геймс-Хоуэлл дают схожие результаты).

Как показывают расчеты, средняя доля регионов группы «остальные» (регионы ЦФО, СЗФО и ПФО) стабильно выше, чем регионов СКФО. Если в 2005 году разница между средними в этих группах составляла 0,009, то в 2008 году – 0,007. Парадокс, но доля регионов СКФО даже уменьшается по сравнению с регионами Сибири и Дальнего Востока (группа 1). В 2005 году у регионов СКФО она была выше на 0,003, а в 2008 году – ниже на 0,004. Вывод очевиден: трансферты в регионы СКФО носят более инвестиционный характер, но нельзя говорить о доминировании регионов указанной группы. Средняя доля регионов СКФО остается стабильной: 0,007–0,009, за исключением 2008 года. Существенно выросла средняя доля регионов Урала: с 0,007 до 0,021, а также Сибири и Дальнего Востока: с 0,0147 до 0,0155.

Указанный рост обусловлен тем, что инвестиционные трансферты выделяются прежде всего крупным регионам, и, соответственно, дополнительные средства не оказывают существенного влияния на показатель «доля инвестиционных трансфертов в общей сумме трансфертов региону». Коэффициент корреляции данного показателя с размером ВРП региона составил в 2005 году 0,671 (значим на уровне 0,0001), в 2006 году – 0,56 (незначим), в 2007 году – 0,466 (0,0001), в 2008 году – 0,401 (0,0001). Незначимость 2006 года вызвана существенными колебаниями долей отдельных регионов (Москвы, Ростовской обл., Башкортостана). Заметим, ранговые коэффициенты Спирмена, тау Кендалла положительны и значимы для всех лет. Если мы рассмотрим показатель доля региона в общей сумме инвестиционных трансфертов применительно к отдельным регионам, то также наглядно увидим рост доли «крепких» регионов в 2008 году по сравнению с 2005 годом. Как правило, это территории Юга России, промышленные регионы Урала: Астраханская область (0,006–0,021), Краснодарский край (0,021–0,031), Ростовская область (0,019–0,031), Челябинская область (0,005–0,034), Свердловская область (0,011–0,024). Примечательно, что меньшая доля инвестиций стала доставаться городам Москва и Санкт-Петербург, республикам Северного Кавказа, Сибири, окраинным территориям. Впрочем, указанные изменения не столь существенны: доли лидеров изменились на считанные п.п. Можно сделать вывод, что в России причудливо переплетаются конкурентный и кооперативный федерализм; процессы трансформации видны, но они довольно медленны.

3. Модель влияния макроэкономических факторов на распределение инвестиционных межбюджетных трансфертов по регионам

Как мы выяснили, политический фактор в некоторой степени является значимым, по крайней мере в последнее время. Заметим, несмотря на то, что федеральная власть благодаря концентрации значительной доли ВВП в федеральном бюджете, фактическому лишению регионов собственных доходных источников может оказывать значимое влияние на ход выборов и без региональных властей, т.е. роль региональных властей снизилась по сравнению с 2003 годом. Возможно, трансферты являются формой вознаграждения лояльных регионов.

Но все-таки на какие данные опираются чиновники при распределении трансфертов? Только ли политический фактор и размер экономики региона имеет значение? Для ответа на этот вопрос нами была разработана линейная регрессионная модель. В качестве зависимой переменной мы использовали долю региона в инвестиционных трансфертах в 2008 году. (Доля ИТ 2008) Поскольку статистическая информация поступает с задержкой, мы использовали данные не позже 2006 года, кроме переменной, характеризующей политический фактор. В качестве независимых переменных были определены следующие независимые переменные:

- Доля добывающего сектора (ДоляДобСек);
- Средний темп роста ВРП за 2003–2006 годы. (Ср. ТРВРП);
- Доля доходов, идущая на оплату услуг ЖКХ в 2006 году. (ДохЖКХ);
- Размер экономики региона (РазмЭкРег);
- Средний темп роста инвестиций в основной капитал за 2003–2006 годы (СрТРИВОК);
- Среднее значение инновационной активности за 2003–2006 годы (СРИнн);
- Доля голосов, полученная партией «Единая Россия» на выборах в 2007 году (ДоляЕР).

Для характеристики влияния принадлежности региона к некоторой группе (территориально-этнический фактор) мы вводим три фиктивные переменные:

- 1 – регион находится на территории УрФО (УрФО), 0 – регион не находится на территории УрФО;
- 1 – регион относится к Северо-Кавказскому ФО (СКФО), 0 – регион не относится к Северо-Кавказскому ФО;

- 1 – регион относится к ЦФО, СЗФО, Южному или Приволжскому ФО (др. Рег), 0 – регион не относится к указанным ФО.

Если регион относится к СФО или ДФО, то данная переменная считается эталонной.

Необходимо пояснить, что нами взяты именно средние темпы роста ВРП и инвестиций в основной капитал. Когда мы использовали показатели только за 2006 год, качество модели было значимо хуже. Вероятно, чиновники при анализе используют временные ряды соответствующих показателей. Доля добывающего сектора вычислена нами как доля занятых в общей численности занятых в отраслях по добыче полезных ископаемых. Мы не использовали данных о величине выпуска в соответствующих отраслях, поскольку динамика цен могла внести существенные искажения в оценку значимости добывающего сектора. Мы использовали данные о выборах в 2007 году, и это правомерно, поскольку множество видов трансфертов распределяется ведомствами именно в отчетном году. Для характеристики размера экономики мы взяли данные о ВРП регионов за 2006 г.

Итоговая модель получилась следующей:

$$\begin{aligned} \text{ДоляИТ } 2008 = & -0,107 (0,008) + 0,000000004 * \text{РазмЭкРег} (0,021) - \\ & 0,009 * \text{ДоляДобСек} (0,313) + 0,001 * \text{СрТРВРП} (0,01) \\ & + 0,0001 * \text{ДохЖКХ} (0,401) + 0,00003 * \text{СрТРИвОК} (0,772) \\ & + 0,017 * \text{ДоляЕР} (0,181) + 0,001 * \text{СРИнн} (0,028) + 0,002 * \\ & \text{УрФО} (0,589) - 0,006 * \text{СКФО} (0,198) - 0,001 * \text{дрРЕГ} (0,743) + e \end{aligned}$$

Модель релевантна данным: F-статистика значима при 0,1%, хотя R^2 составляет 0,381. График остатков имеет приближенно нормальное распределение, что подтверждается вычислением критерия Колмогорова–Смирнова, следовательно, вычисленные статистики релевантны. Значимыми переменными в этом уравнении являются свободный член, темп роста ВРП, уровень инновационной активности, размер экономики региона. Как результат, согласно вычислению бета-коэффициентов последние три переменные вносят наибольший вклад в динамику зависимой переменной. Таким образом, направление инвестиционных трансфертов четко не связано с добывающим сектором, следовательно, мы не можем сказать, что федеральная власть закрепляет сырьевую специализацию экономики. Впрочем, отсутствие значимой отрицательной связи не позволяет утверждать, что она с ней активно борется. Инвестиционные трансферты не имеют социальной направленности, т.к. поступают и в богатые, и в бедные регионы. То же правомерно утверждать и в отношении отдаленности территории от столицы либо этнической составляющей. Позитивная связь между уровнем инновационной активности и долей инвестиционных трансфертов свидетель-

стует о том, что часть средств выделяется все-таки «более продвину-тым» регионам, регионам, в которых реализация проектов имеет перспективы повышения конкурентоспособности. Видимо, в распределе-нии трансфертов доминируют финансовые мотивы, качество проектов, представленных в рамках ФЦП и т.д. Кроме того, анализ отклонений предсказанных значений доли инвестиционных трансфертов от факти-ческих (два стандартных отклонения) позволил выявить два региона, чья доля инвестиционных трансфертов значительно превышает пред-сказание модели: Республика Татарстан (0,02 и 0,047) и Краснодар-ский край (0,012 и 0,032). Возможно, данные регионы рассматривают-ся как приоритетные федеральным Центром; в них реализуются инве-стиционные проекты долгосрочного характера.

Большое количество незначимых переменных позволяет предпо-ложить, что между некоторыми независимыми переменными существ-вует зависимость, следовательно, в модели имеет место проблема мультиколлинеарности. Посредством пошагового отбора количество переменных было сокращено до трех: темп роста ВРП, средний уро-вень инновационной активности и ВРП за 2006 год. Из расчета были исключены Республика Татарстан и Краснодарский край. Однако за-тем выяснилось посредством диагностики остатков, что еще по четы-рем регионам предсказанные значения существенно отличаются от фактических: Новосибирская обл. (0, 012 и 0,03), Ростовская обл. (0,015 и 0,031), Свердловская обл. (0,0097 и 0,0367), Челябинская обл. (0,0059 и 0,0344). Эти регионы фактически представляют собой от-дельные случаи в политике межбюджетных отношений, возможно, они рассматриваются как «точки роста». Справедливо это или нет, выхо-дит за рамки настоящего исследования. Исключение выбросов позво-ляет сделать коэффициенты более значимыми, повысить качество оценки. В итоге модель получилась следующей:

$$\begin{aligned} \text{ДоляИТ } 2008 = & -0,081(0,023) + 0,0000000037 * \text{РазмЭкРег}(0,0001) \\ & + 0,001 * \text{СрТРВП}(0,001) + 0,0001 * \text{СРИнн}(0,0001) \\ & - 0,009 * \text{УрФО}(0,004) + e \end{aligned}$$

R^2 равен 0,463, другими словами, без «мешающих» переменных модель объясняет почти половину колебаний доли инвестиционных трансфертов. F-статистика значима на уровне 0,0001. Критерий Колмогорова–Смирнова показывает, что распределение остатков является нормальным, следовательно, оценки коэффициентов при независимых переменных, построенные доверительные интервалы могут быть рас-пространены на другие периоды наблюдения. Оценка бета-коэффициентов показывает, что наибольшее влияние на зависимую

переменную оказывают темпы роста ВРП и размер экономики. Отметим, что, как и в предыдущей модели, параметр эффективности региональной экономики – уровень инновационной активности – положителен и значим. Переменная УрФО показывает, что Тюменской и Курганской областям выделяется *значимо* меньше федеральных инвестиций, чем регионам Сибири и Дальнего Востока.

Заключение

Таким образом, выдвинутая гипотеза, согласно которой значительную долю трансфертов получает группа регионов – лидеров по социально-экономическим показателям, в целом подтвердилась. Действительно, такие крупные, развитые в промышленном, с/х, исследовательском плане регионы, как Краснодарский край, Ростовская область, Челябинская область, Свердловская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область, наращивают свою долю в общероссийском потоке инвестиционных межбюджетных трансфертов. Примечательно, что шанс присоединиться к лидерам имеют и регионы узкой специализации. Так, существенно выросла доля Камчатского края, Республики Хакасия, Приморского края, Архангельской области.

Полагаем, что подтвердилась и гипотеза о том, что федеральные чиновники, по сути, опираются на узкий набор стандартных макроэкономических показателей о социально-экономическом развитии региона при распределении трансфертов, поскольку в конечной эконометрической модели в число значимых вошло всего три показателя. И если влияние размера экономики региона на долю региона в инвестиционных трансфертах является ожидаемым, то значимость уровня инновационной активности как раз и указывает на эффект репутации.

Тот факт, что сокращается доля столиц, а незначимость факторов расстояния и политической поддержки, на наш взгляд, говорит о том, что хороший инвестиционный проект может найти поддержку на федеральном уровне, в частности через механизм Инвестфонда. Не стоит забывать и о том, что значительная часть субсидий выделяется на условиях софинансирования. Иными словами, поддерживаемая деятельность должна быть уже довольно развита в регионе. Ведь при отсутствии роста целевых показателей размер субсидии может быть уменьшен. Соответственно, региональные власти должны не только стараться привлечь на территорию инвесторов, поддерживать малый и особенно средний бизнес, но и проводить активную политику в области инвестиционного маркетинга. В условиях избытка информации чиновники федеральных ведомств охотнее будут направлять бюджетные ресурсы в те проекты, которые хорошо известны. Ведь распростране-

ние информации о проекте региональной властью служит неявным сигналом полной его поддержки властью территории, а значит, более низких рисков реализации для сотрудников федеральных ведомств.

Библиографический список

1. Васильев В. Финансовые дотации: выравнивание или стимулирование? // *Финансы*. – 2009. – № 4. – С. 12–14.
2. Виньо М., Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Трунин И., Четвериков С. Мягкие бюджетные ограничения субнациональных властей: теория, практика и выводы для России // *Экономическая политика*. – 2006. – № 2. – С. 180–208.
3. Коваленко А. Эффект дырявого ведра // *Эксперт Северо-Запад*. – 2011. – № 2–3. – URL: <http://expert.ru/northwest/2011/02/effekt-dyryavogo-vedra/>
4. Крейндель В. Диагностика доминирующего режима бюджетной политики субъектов Российской Федерации // *Экономическая политика*. – 2008. – № 1. – С. 141–151.
5. Леонов В.В. Региональные бюджеты в бюджетной системе Российской Федерации // *Финансы*. – 2009. – № 6. – С. 57–60.
6. Мелика Л. Латиноамериканский федерализм // *Сравнительное конституционное обозрение*. – 2005. – № 4. – С. 130–137; 2006. – № 2. – С. 81–96.
7. Назаров В. Перспективы реформирования российской системы межбюджетных отношений // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 6. – С. 112–127.
8. Назаров В. Эволюция моделей федерализма – российский и зарубежный опыт // *Экономическая политика*. – 2007. – № 1. – С. 121–134.
9. Пинская М.Р. Воздействие налоговой конкуренции на формирование моделей налогового федерализма // *Вестник УГТУ-УПИ*. – 2009. – № 4. – С. 138–143.
10. Половинка В.В. Целевые трансферты: мировой опыт и российская практика // *Финансы*. – 2008. – № 310. – С. 15–18.
11. Попов В. Бюджетный федерализм в России: роль политических факторов в формировании финансовых потоков между центром и регионами // *Бюджетный федерализм в России: становление и развитие [Электронный ресурс]*. URL: www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/fpcenter/an_fpcenter_14102002/an_fpcenter_141002002300.htm
12. Решетников М. Бюджетирование по результатам: взгляд из одного региона // *Экономическая политика*. – 2008. – № 1. – С. 204–208.
13. Силуанов А.Г. Финансовая поддержка регионов: вводятся новые правила // *Финансы*. – 2008. – № 10. – С. 3–5.

14. Силуанов А., Назаров В. Адаптация системы межбюджетных отношений и субнациональных финансов к колебаниям экономической конъюнктуры // Экономическая политика. – 2009. – № 4. – С. 171–189.

15. Стародубцев А. Межбюджетные трансферты в России: политическая борьба или политический курс? // Вестник Пермского университета. – 2009. – № 1. – С. 5–14.

16. Фербер Г., Баранова К. Бюджетный федерализм в Германии: актуальные тенденции развития // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 1. – С. 211–237.

17. Фрейкман Л., Плеханов А. Децентрализация бюджетной системы в регионах-рентополучателях // Экономическая политика. – 2008. – № 1. – С. 103–123.

18. Хэнсон Ф. Федерализм с российским лицом: региональное неравенство, административные функции и региональные бюджеты в России // Сравнительное конституционное обозрение. – 2005. – № 2. – С. 115–127.

19. Швецов Ю., Миркина И. Целевые программы как инструмент управления государственными расходами // Финансы. – 2009. – № 4. – С. 15–17.

20. Treisman D. Fiscal redistribution in a fragile federation: Moscow and the regions in 1994 // British journal of political science. – 1998. – № 1.

21. Treisman D. After the deluge. Regional crises and political consolidation in Russia. Ann Arbor., 1999.

22. Zhuravskaya E.V. Incentives to provide local public goods: fiscal federalism, Russian style // Journal of public economics. – 2000. – № 76. – P. 337–368.

Контактная информация

644077, Омск, ФБГОУ ВПО Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, пр. Мира, 55а,
Факультет международного бизнеса, кафедра МЭО
Тел. (3812) 67-01-06

Contact links

644077, Omsk, FBGOU VPO Omsk State university named by
F.M. Dostoevsky, Prospekt Mira, 55a, Department of
International Business, Chair of International Economic Relations
Tel. (3812) 67-01-06

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ГОРОДА MANAGEMENT IN INVESTMENT POTENTIAL OF THE CITY

М.Л. МОШКЕВИЧ,

*преподаватель Юго-Западного государственного университета,
г. Курск*

M.L. MOSHKEVICH

the lecturer of Southwest state university, Kursk

Аннотация

В работе рассмотрены вопросы определения сущности инвестиционного потенциала города и его оценки. Предложена модель управления инвестиционным потенциалом города на основе теории оптимального проектирования. Обосновано применение программно-целевого метода для роста инвестиционного потенциала города.

Abstract

Questions of definition of essence of investment potential of a city and its estimation are considered. The management model in investment potential of a city on the basis of the theory of optimum designing is offered. Application of a program-target method for growth of investment potential of a city is proved.

Ключевые слова

1. Город
2. Инвестиции
3. Инвестиционный потенциал

Keywords

1. A city
2. Investments
3. Investment potential

Введение

Политико-экономическое устройство современной России подразумевает три уровня управления экономикой, от которых зависят кон-

курентоспособность страны и жизненный уровень населения: федеральный, региональный и муниципальный. Если первым двум уделяется достаточно большое внимание исследователей, то значение муниципального уровня управления экономикой явно недооценивается. Научные и практические аспекты управления экономикой на муниципальном уровне зачастую сводятся к правильному исполнению решений федерального и регионального уровня и минимальной инициативе на местном.

В то же время ограниченные ресурсы городского бюджета, особенно в условиях финансово-экономического кризиса, не позволяют в полной мере реализовать инвестиционные проекты, направленные на решение имеющихся проблем городского хозяйства. В этой ситуации необходимо привлекать денежные средства из альтернативных источников, которыми могут стать как средства частных российских инвесторов, так и иностранных.

Поэтому сегодня на первый план выходят вопросы инвестиционной привлекательности муниципальной территории и развития инвестиционного потенциала города, как важнейшего элемента экономической устойчивости города.

Многоаспектность и недостаточная проработанность ряда теоретических и практических вопросов управления инвестиционным потенциалом города обусловили актуальность проводимого исследования.

Существенный вклад в исследование города как объекта управления внесли такие ученые, как Б. Бери, Е. Бондаренко, Ю.П. Мелен, Б.С. Хореев, В.Г. Шibaков, Л.В. Котляр, И.А. Шibaкова, П.Н. Захаров, Н.В. Афанасьева, В.Л. Глазычев, Л.А. Велихов, Н.П. Анциферов, М. Вебер, В. Зомбарт, Н.А. Рожков, и другие исследователи.

Теоретические и практические основы инвестиционного потенциала исследовали А. Аникеева, Н. Абыкаев, И.В. Гришина, В.В. Быковский, Ф.С. Тумусов, С.В. Зенченко, Л.В. Давыдова, М.А. Шеметкина, С.В. Ильминская и другие авторы.

Объектом исследования являются социально-экономические закономерности формирования инвестиционного потенциала города. Прикладные исследования и расчеты выполнены с использованием статистических данных и других материалов, отражающих социально-экономическое положение городов Центрально-Черноземного района (Курск, Белгород, Тамбов) как типовых объектов исследования.

Предметом исследования служат управленческие отношения, складывающиеся в процессе формирования инвестиционного потенциала города.

Целью исследования является развитие теоретико-методологических положений по управлению инвестиционным потенциалом как одного из инструментов достижения устойчивого развития города.

В целях проводимого исследования были решены следующие задачи:

– уточнено понятие «инвестиционный потенциал города». Определена структура инвестиционного потенциала города и его роль, а также роль его частных потенциалов в обеспечении устойчивого развития города;

– разработана методика оценки инвестиционного потенциала на основе выявления наиболее значимых показателей для формирования его величины;

– получена сравнительная оценка инвестиционных потенциалов городов ЦЧР и их частных потенциалов. Обоснованы направления и механизмы развития инвестиционного потенциала города;

– построена модель анализа и прогнозирования инвестиционного потенциала города, опирающаяся на систему частных потенциалов, отражающих специфику формирования величины инвестиционного потенциала города;

– определены прогнозируемые показатели инвестиционного потенциала города (на примере Курска) и обоснована возможность увеличения его величины в результате реализации целевых программ, направленных на развитие городского хозяйства.

Теоретическую и методологическую основу работы составили научные труды отечественных и зарубежных специалистов по проблемам исследования экономических аспектов развития городской территории, определения и оценки системы потенциалов территории, устойчивости развития территориальных единиц на различных уровнях управления, результаты фундаментальных и прикладных исследований в области инвестиционного потенциала, муниципальные нормативно-правовые акты, официальные статистические данные и материалы периодической печати. Для работы со статистической информацией использован программный комплекс STATISTICA.

1. Сущность инвестиционного потенциала городской системы

Термин «потенциал» может быть применим к различным экономическим системам: страна, регион, область, отрасль, предприятие, город.

Потенциал (от лат. *potentia* – сила) в широком смысле – средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи.

Как показал проведенный анализ теоретического задела в данной области, наиболее глубоко изучены потенциалы региональной системы, в то время как потенциалы города практически не рассматривались.

Согласно наиболее распространенному подходу к определению сущности инвестиционного потенциала рассматриваемая категория характеризуется определенным набором составляющих его частных потенциалов, присущих территории. Количество потенциалов и их виды варьируются в зависимости от уровня рассмотрения объекта, обладающего потенциалом, и используемой методики.

Основу регионального инвестиционного потенциала составляют такие его элементы, как: природно-ресурсный потенциал; трудовой потенциал; производственный потенциал; инновационный потенциал; институциональный потенциал; инфраструктурный; финансовый потенциал; потребительский потенциал; туристический потенциал. При этом приведенный состав элементов инвестиционного потенциала региона не окончателен и подвергается изменениям и дополнениям в работах различных авторов.

При изучении инвестиционного потенциала города обычно придерживаются набора девяти перечисленных выше потенциалов, характерных для региональной системы.

Тем не менее такой подход, по нашему мнению, является не совсем корректным, так как город, как социально-экономическая система, обладает рядом особенностей функционирования и развития, отличающих его от региона.

В работе П.Н. Захарова, Н.В. Афанасьевой приведены четыре основных подхода к определению понятия «город» исходя из его основных признаков¹: функциональный; правовой; социальный; экономический. Согласно первому подходу, город можно выделить в самостоятельную категорию, определив его как территорию, которая сочетает в себе политическую, религиозную, культурную, торговую и промышленную функции. Правовой подход приписывает городу «специфические» административные права, правовой статус и административно-территориальное устройство. Экономический подход базируется на таких признаках города, как автономность (независимость от других подобных поселений), дифференциация занятости в промышленности и торговле, а также разделение труда и концентрация производства.

¹ Афанасьева Н.В., Захаров П.Н. Особенности оценки инвестиционного потенциала приграничных регионов// Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2006. – № 4. – С. 12–15.

И, наконец, социальный подход выделяет город в отдельную категорию только при наличии таких основных его признаков, как концентрация людей на сравнительно небольшой территории, их совместная деятельность, направленная на достижение общей цели и удовлетворение социальных потребностей.

Сами авторы определяют город как сложную, структурно целостную и относительно самостоятельную систему, которая рассматривается во взаимосвязи экономической, социальной, правовой и др. сторон.

Интересный подход к определению сущности города приведен в книге В.Л. Глазычева «Политическая экономия города». Для автора город прежде всего ключевое ядро современной социально-культурной политики. Он является экономическим и социально-культурным ресурсом муниципального управления².

Для города он выделяет два основополагающих признака: наличие свободного публичного пространства и значительного количества людей, не занятых производственной деятельностью, которые составляют городское сообщество.

Согласно современному российскому законодательству город – это крупный населенный пункт, жители которого заняты вне сельского хозяйства. Населенный пункт в России может иметь статус города, если в нем проживает не менее 12 тыс. жителей и не менее 85% населения занято вне сельского хозяйства. Несмотря на это, в России 208 из 1092 городов с населением меньше 12 тыс. человек. Это явление связано с историческими и природно-климатическими факторами.

Городская социально-экономическая система характеризуется высокой динамичностью функционирования вследствие концентрации большого количества взаимодействующих объектов в пределах ограниченной территории, что порождает необходимость проведения анализа процессов роста и выявления резервов развития данной системы. Город – это система, которая, с одной стороны, является элементом системы более высокого ранга, региональной, а с другой стороны, характеризуется высокой степенью самостоятельности и способностью к саморазвитию. Поэтому применение теоретических и методологических положений регионального опыта определения и оценки инвестиционного потенциала для города может привести к ошибочным результатам. Необходима адаптация существующих концепций для городских систем.

² Глазычев В.Л. Политическая экономия города: Учеб. пособие. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 192 с. – (Сер. «Образовательные инновации»).

Сегодня город становится базой для перехода страны в целом к устойчивому развитию, обладая специфическим механизмом его достижения. При этом оценка устойчивости развития города базируется на индикаторах, отличных от таковых для других территориальных систем.

Устойчивое развитие города всегда направлено на получение максимального экономического эффекта от использования его ресурсов при одновременном удовлетворении потребностей его населения. Одним из инструментов достижения устойчивого развития города может служить инвестиционный потенциал как возможный локомотив экономики на муниципальном уровне. Учитывая специфику функционирования и развития городской системы, автором сформулировано следующее определение инвестиционного потенциала города.

Инвестиционный потенциал города – это функциональная система ресурсов города, обеспечивающая жизнедеятельность и развитие городской территории, резервы которой при определенном управляющем воздействии могут быть мобилизованы в любой момент времени для достижения требуемых результатов.

Как и региональный инвестиционный потенциал, инвестиционный потенциал города характеризуется набором частных потенциалов, которые определяют его структуру и влияют на его устойчивый рост.

Согласно определению Б.А. Райзберга, трудовой потенциал – это располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризуемые количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками³.

Одной из важнейших составляющих инвестиционного потенциала города является его финансово-экономический потенциал, определяемый нами как финансовые возможности изменения городской системы, способные трансформироваться в финансовые ресурсы, направляемые на достижение устойчивого экономического роста и развития города.

Не менее важным элементом инвестиционного потенциала города, роль которого постоянно возрастает в современных условиях, является инновационный потенциал. Под инновационным потенциалом города будем понимать совокупность факторов, определяющих возможности создания инновационного городского продукта, и ресурсов, необходимых для осуществления инновационного процесса на территории города.

³ Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

Ни один современный город невозможно представить без развитой инфраструктуры. В то же время проблемы ее развития и совершенствования являются для муниципальных властей первоочередными. Успешное привлечение инвестиций на территорию также невозможно при отсутствии соответствующих инфраструктурных условий.

Под инфраструктурным потенциалом города нами понимается способность городской системы обеспечивать необходимые возможности для развития производства и обеспечения нормальной жизнедеятельности населения.

Основной целью развития любой территории всегда служит улучшение уровня и качества жизни населения. О достижении этой цели также можно судить и по уровню потребительского потенциала города. В экономической литературе этот вид потенциала почти всегда отождествляют с покупательной способностью населения и не выделяют в отдельную категорию. Потребительский потенциал города будем определять как возможность населения использовать производимую продукцию и оказываемые услуги для удовлетворения своих потребностей.

2. Разработка методики оценки инвестиционного потенциала города

В результате анализа существующих методик оценки инвестиционного потенциала были сделаны следующие выводы:

1. На данный момент не существует методики оценки инвестиционного потенциала города как самостоятельного показателя. Оценка инвестиционного потенциала региона производится в рамках оценки инвестиционной привлекательности или инвестиционного климата территории.

2. Широкое распространение получили балльно-рейтинговые оценки инвестиционного потенциала, основной целью которых является не расчет количественной величины инвестиционного потенциала, а ранжирование территорий по количеству набранных баллов, характеризующих инвестиционный потенциал. Также в рейтинговых методиках часто используются экспертные оценки, которые достаточно субъективны.

3. Большая часть существующих методик используется для оценки инвестиционного потенциала региона, в то время как муниципальные власти вынуждены разрабатывать собственные методики. При этом очевидно, что прямое применение «региональных» методов и приемов оценки инвестиционного потенциала для города без учета закономерностей функционирования и развития исследуемой системы может привести к ошибочным результатам.

Все это определяет целесообразность разработки новой методики оценки величины инвестиционного потенциала города.

Автором предложена структура показателей инвестиционного потенциала города с учетом специфики функционирования города как социально-экономической системы. Выбор показателей основывался на результатах обработки статистических данных с использованием факторного анализа методом главных компонент, расчеты проводились с использованием пакета STATISTICA. В результате анализа было выделено 4 фактора (качество представления 100%), характеризующихся значимыми показателями.

Выделенные показатели были разбиты на 4 группы, представляющие собой определенный вид потенциала, являющийся составной частью инвестиционного потенциала города: ресурсный потенциал, который представляет собой совокупность трудового и финансово-экономического потенциалов; инновационный потенциал; инфраструктурный потенциал; потребительский потенциал.

Предлагаемая структура показателей оценки инвестиционного потенциала города приведена в табл. 1.

Автором предложена методика интегральной оценки инвестиционного потенциала города, содержание которой сводится к расчету системы показателей, включаемых в интегральный показатель, установлению их весовых коэффициентов по степени влияния на инвестиционный потенциал на основе корреляционно-регрессионного анализа. В расчетах используются только стандартизированные показатели.

Расчет показателей каждого из элементов инвестиционного потенциала производится по формуле средней арифметической взвешенной. Весовые коэффициенты, используемые при формировании составляющих инвестиционного потенциала, определяются по результатам анализа матрицы корреляций. Интегральный показатель инвестиционного потенциала города представляет собой сумму полученных значений по частным потенциалам с учетом весовых коэффициентов. Весовые коэффициенты, используемые при расчете интегрального показателя инвестиционного потенциала, определяются по результатам факторного анализа метода главных компонент.

Разработанная методика дает возможность количественно оценить инвестиционный потенциал города без использования экспертных оценок и на основе учета необходимого и достаточного набора показателей, что повышает объективность результатов. Полученные показатели могут быть проанализированы с целью выявления приоритетной для инвестирования сферы городского хозяйства, а также определения проблемных зон и резервов роста для достижения устойчивого развития города.

Таблица 1

Структура показателей оценки инвестиционного потенциала города

Ресурсный потенциал		Инновационный потенциал	Инфраструктурный потенциал	Потребительский потенциал
Трудовой потенциал	Финансово-экономический потенциал	1. численность занятых в исследованиях и разработках;	1. протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием;	1. стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг;
1. численность трудоспособного населения;	2. прибыль и рентабельность основных городских предприятий;	2. число организаций с основным видом деятельности «исследования и разработки»;	3. отправление пассажиров железнодорожным (воздушным, водным) транспортом общего пользования;	2. средняя начисленная зарплата;
2. численность занятого населения;	3. объем основных фондов;	3. численность населения с высшим образованием;	4. количество зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи;	3. объем платных услуг населению.
3. число официально зарегистрированных безработных.	4. сумма инвестиций в основной капитал по городу, в т. ч.: – из федерального бюджета; – из бюджета области и города; – частные инвестиции; – иностранные инвестиции;	4. количество кандидатов и докторов наук;	5. число организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии, глобальную информационную сеть;	
	5. число реализованных инвестиционных проектов, в т.ч. профинансированных из следующих источников:	5. количество патентов на изобретения, лицензий на полезные модели;	6. количество вузов, в т. ч. государственных, филиалов вузов;	
		6. количество вузов, в т. ч. государственных, филиалов вузов;	7. численность населения, имеющего дома доступ к глобальной информационной сети;	
		7. объем средств, выделяемых из бюджета города на финанси-	8. обеспеченность сетями водоснаб-	

Ресурсный потенциал	Инновационный потенциал	Инфраструктурный потенциал	Потребительский потенциал
	<ul style="list-style-type: none"> – из бюджета области и города; – частные инвестиции; – иностранные инвестиции. 	<p>рование научно-инновационной деятельности и ее информационную поддержку.</p>	<p>жения и газоснабжения, канализационными сетями.</p>

Используя приведенную методику, нами были получены расчетные значения интегрального показателя инвестиционного потенциала для городов ЦЧР и его составляющих: ресурсного, инновационного, потребительского и инфраструктурного потенциалов. Результаты расчетов приведены в табл. 2.

На основе анализа полученных данных были сделаны следующие выводы.

Как видно из приведенных выше данных, на протяжении рассматриваемого периода, 2005–2009 годы, Курск и Белгород характеризовались примерно равными величинами инвестиционного потенциала. При этом в 2009 году, несмотря на заметное влияние прошедшего экономического кризиса, в Курске инвестиционный потенциал вырос до 0,5711 по сравнению с 0,5362 в Белгороде.

Инвестиционный потенциал Тамбова на протяжении 2005–2006 годов был ниже, чем аналогичные показатели в Курске и Белгороде. Начиная с 2007 года в Тамбове наблюдается значительный рост рассматриваемого показателя, что позволило к 2009 году достичь значения 0,7912, которое значительно превышает значение аналогичного показателя для других городов.

При этом Белгород характеризуется снижением величины инвестиционного потенциала в конце рассматриваемого периода в противовес тенденции к росту исследуемого показателя в Курске и Тамбове.

На основе расчетных значений был проведен анализ структуры и динамики интегрального показателя инвестиционного потенциала города и его составляющих (табл. 3), который позволил сделать следующие выводы.

Таблица 2

**Стандартизированные значения инвестиционного
потенциала и его составляющих по городам ЦЧР
в 2005–2009 годах**

Год	Ресурс- ный по- тенциал	Инноваци- онный по- тенциал	Инфра- структур- ный потен- циал	Потребитель- ский по- тенциал	Инвести- ционный по- тенциал
Курск					
2005	0,3569	0,4130	0,5366	0,6588	0,4071
2006	0,4415	0,4455	0,5463	0,7845	0,4745
2007	0,5629	0,4346	0,5527	0,9340	0,5558
2008	0,4706	0,4576	0,5598	1,1377	0,5176
2009	0,5263	0,5052	0,5550	1,2984	0,5711
Белгород					
2005	0,4877	0,2812	0,7002	0,5079	0,4491
2006	0,5081	0,2980	0,7666	0,5687	0,4713
2007	0,6723	0,2917	0,8093	0,6827	0,5585
2008	0,6870	0,2998	0,8610	0,8734	0,6086
2009	0,5696	0,3325	0,8832	0,9974	0,5362
Тамбов					
2005	0,3189	0,3188	0,6738	0,6875	0,3513
2006	0,4945	0,2834	0,6738	0,8221	0,4667
2007	0,6688	0,3045	0,6738	0,9989	0,5930
2008	0,6407	0,2991	0,6787	1,2704	0,5757
2009	0,9344	0,2975	0,8100	1,4018	0,7912

В последние годы рост инвестиционного потенциала городов обусловлен в основном высокими темпами роста ресурсного и потребительского потенциалов и увеличением их доли в интегральном показателе. В то же время инновационный и инфраструктурный потенциалы оказывают все меньшее влияние на изменение инвестиционного потенциала города.

Указанная тенденция в полной мере характерна для Курска. Поэтому на данном этапе администрации Курска необходимо направить усилия на привлечение инвесторов в конкретные и наиболее перспек-

тивные инвестиционные проекты, что в итоге повысит инвестиционный потенциал и положительно отразится на устойчивости развития города. Приоритетными должны стать проекты в области развития и модернизации городской инфраструктуры. Также необходимо вкладывать денежные средства в инновационные проекты и научные разработки, касающиеся как вопросов инфраструктуры, так и других направлений деятельности местного сообщества.

3. Построение модели управления инвестиционным потенциалом города

Повышение эффективности управления инвестиционным потенциалом города в целях достижения его устойчивого развития – одна из важнейших задач, стоящих сегодня перед местными властями. Одним из важнейших инструментов в решении поставленной задачи может стать моделирование процессов формирования и управления инвестиционным потенциалом города.

Моделирование процесса управления инвестиционным потенциалом города ведется на основе теории оптимального проектирования. Общий вид предложенной модели имеет вид:

$$F(t) \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$Y_j(t) \leq c_j, \quad j = 1, \dots, n, \quad (2)$$

$$t \geq 0. \quad (3)$$

Здесь $F(t)$ – целевая функция задачи оптимизации, которая сформирована на основе факторного анализа данных о развитии инвестиционных потенциалов трех типовых средних городов России, проведенного в предыдущем разделе. В задаче об определении максимального значения инвестиционного потенциала города она имеет следующий вид

$$F(t) = k_1 x_1(t) + k_2 x_2(t) + k_3 x_3(t) + k_4 x_4(t). \quad (4)$$

Где $F(t)$ – значение интегрального показателя инвестиционного потенциала города;

$x_1(t)$ – значение ресурсного потенциала города, которое рассматривается нами как совокупность трудового, финансово-экономического и природно-ресурсного потенциалов;

$x_2(t)$ – значение инновационного потенциала города, которое показывает изменение уровня развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса;

$x_3(t)$ – значение инфраструктурного потенциала города;

$x_4(t)$ – значение потребительского потенциала города, представляющее собой величину совокупной покупательной способности населения; t – время, в течение которого осуществляется управление инвестиционным потенциалом;

k_1, k_2, k_3, k_4 – весовые коэффициенты, определяющие процентную или долевую часть соответствующего потенциала в итоговой величине инвестиционного потенциала, полученные в результате факторного анализа.

При этом должно выполняться условие $\sum_{i=1}^{i=4} k_i = 1$.

Ограничения второго рода $Y_j(t)$ являются функциями регрессии значений составляющих потенциалов на время.

$$Y_j(t) = x_j(t) - c_j \leq 0. \quad (5)$$

Согласно результатам корреляционно-регрессионного анализа были построены регрессионные зависимости, отражающие изменение величин ресурсного, инновационного, инфраструктурного и потребительского потенциалов рассматриваемых городов (то есть в дальнейшем $n = 4$).

Были решены задачи определения времени, которое потребуется для получения максимально возможной величины инвестиционного потенциала города, при условии, что в методах управления городом ничего не будет меняться для трех изученных городов.

Для Курска предложенная оптимизационная модель имеет вид:

$$0,61 x_1 + 0,22 x_2 + 0,11 x_3 + 0,06 x_4 \longrightarrow \max \quad (6)$$

$$\begin{cases} 0,0093t^3 - 0,1028t^2 + 0,3718t + 0,0698 \leq 1; \\ 0,0057t^3 - 0,0464t^2 + 0,1259t + 0,3291 \leq 1; \\ -0,0007t^3 + 0,0016t^2 + 0,0174t + 0,5169 \leq 1; \\ 0,0089t^2 + 0,11y + 0,5351 \leq 1 \end{cases} \quad (7)$$

Решение поставленной задачи показало, что оптимальное значение инвестиционного потенциала в Курске было получено через 3,2 года. При этом значение инвестиционного потенциала составило 0,532. Учитывая положительную тенденцию изменения исследуемого показателя, можно говорить о достижении следующего экстремума еще через 3,2 года.

Аналогичные задачи были решены для Белгорода и Тамбова.

Таблица 3

Анализ структуры и динамики инвестиционного потенциала и его составляющих городов ЦЧР

Год	Инфраструктурный потенциал	Темп роста	Темп прироста	Ресурсы потенциал	Темп роста	Темп прироста	Инновационный потенциал	Темп роста	Темп прироста	Потребительский потенциал	Темп роста	Темп прироста	Темп прироста	Инвестиционный потенциал	Темп роста	Темп прироста
КУРСК																
2005	0,059			0,2177			0,0909			0,0395				0,3513		
2006	0,0601	1,02	0,02	0,2693	1,24	0,24	0,098	1,08	0,08	0,0471	1,19	0,19	0,19	0,4667	1,33	0,33
2007	0,0608	1,01	0,01	0,3434	1,28	0,28	0,0956	0,98	-0,02	0,056	1,19	0,19	0,19	0,593	1,27	0,27
2008	0,0616	1,01	0,01	0,2871	0,84	-0,16	0,1007	1,05	0,05	0,0683	1,22	0,22	0,22	0,5757	0,97	-0,03
2009	0,0611	0,99	-0,94	0,321	1,12	0,12	0,1111	1,10	-0,89	0,0779	1,14	-0,92	-0,92	0,7912	1,37	0,37
БЕЛГОРОД																
2005	0,028			0,3463			0,0647			0,0102				0,4491		
2006	0,0307	1,10	0,10	0,3608	1,04	0,04	0,0685	1,06	0,06	0,0114	1,12	0,12	0,12	0,4713	1,05	0,05
2007	0,0324	1,06	0,06	0,4773	1,32	0,32	0,0671	0,98	-0,02	0,0137	1,20	0,20	0,20	0,5905	1,25	0,25
2008	0,0344	1,06	0,06	0,4878	1,02	0,02	0,069	1,03	0,03	0,0175	1,28	0,28	0,28	0,6086	1,03	0,03
2009	0,0353	1,03	-0,96	0,4044	0,83	-0,17	0,0765	1,11	-0,92	0,0199	1,14	-0,98	-0,98	0,5362	0,88	-0,12
ТАМБОВ																
2005	0,0606			0,22			0,0638			0,0069				0,3513		
2006	0,0606	1,00	0,00	0,3412	1,55	0,55	0,0567	0,89	-0,11	0,0082	1,19	0,19	0,19	0,4667	1,33	0,33
2007	0,0606	1,00	0,00	0,4615	1,35	0,35	0,0609	1,07	0,07	0,01	1,22	0,22	0,22	0,593	1,27	0,27
2008	0,0611	1,01	0,01	0,4421	0,96	-0,04	0,0598	0,98	-0,02	0,0127	1,27	0,27	0,27	0,5757	0,97	-0,03
2009	0,0729	1,19	-0,93	0,6447	1,46	0,46	0,0595	0,99	-0,94	0,014	1,10	-0,99	-0,99	0,7912	1,37	0,37

В результате было получено следующее решение: при существующем управлении инвестиционным потенциалом его оптимальное значение для Тамбова может быть достигнуто через 2,9 года. Учитывая тенденцию к снижению инвестиционного потенциала в Белгороде, при сохранении существующих управляющих воздействий экстремум будет достигнут через 4 года.

Таким образом, построенные модели позволили проанализировать тенденции изменения инвестиционного потенциала для рассматриваемых городов и периоды достижения оптимальных значений частных потенциалов при условии сохранения существующих методов и приемов управления исследуемым показателем.

Сегодня одним из наиболее распространенных методов управления городским хозяйством является программно-целевой метод. Так, на территории Курска действует 17 целевых программ в различных областях: градостроительство, промышленность, жилищная политика, здравоохранение, образование, городской транспорт и связь и т.д. Их успешная реализация окажет существенное влияние на величину инвестиционного потенциала города.

Учитывая планируемые результаты от реализации целевых программ, представляется возможным рассчитать планируемую величину инвестиционного потенциала города и оценить прогнозные значения данного показателя.

Динамика инвестиционного потенциала Курска в неизменных условиях и после успешной реализации действующих целевых программ представлена на рис. 1.

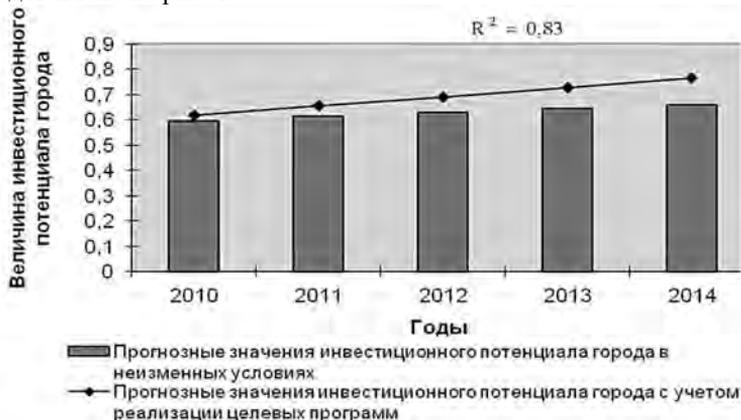


Рис. 1. Сравнительная динамика показателей инвестиционного потенциала Курска

Полученные прогнозные значения инвестиционного потенциала, отражающие различные варианты развития городского хозяйства представлены в табл. 4.

Из приведенных в табл. 4 данных можно сделать вывод о том, что успешная реализация целевых программ на территории муниципального образования может существенно увеличить его инвестиционный потенциал.

Таблица 4

**Прогнозные значения инвестиционного потенциала (ИП)
Курска с учетом различных сценариев развития**

Год	Величина ИП без учета результатов реализации целевых программ	Величина ИП с учетом результатов реализации целевых программ
2010	0,5939	0,6165
2011	0,6128	0,6536
2012	0,6296	0,6907
2013	0,6448	0,7278
2014	0,6587	0,7649

Таким образом, повышение инвестиционного потенциала города находится в тесной связи с реализацией целевых программ на территории муниципального образования. Активное использование программно-целевого метода в управлении рассматриваемыми городами может привести к существенному повышению инвестиционного потенциала в кратчайшие сроки. При этом залогом успеха служит максимально эффективное исполнение разработанных программ. Для этого необходимы тщательное изучение «слабых мест» в экономике города, а также жесткий контроль исполнения существующих программ на каждом этапе их реализации.

Заключение

В современных условиях на первый план выходит проблема развития экономики городов. Город является сложной социально-экономической системой, требующей специфических подходов и специальной инструментария изучения.

Экономический рост городов невозможен без регулярного финансирования различного рода проектов, направленных на поддержание и развитие городского хозяйства. При этом городские бюджеты не имеют достаточного финансирования для реализации даже малой части таких проектов. Поэтому основной задачей становится привлечение средств частных инвесторов. Здесь немаловажную роль играет инвестиционный потенциал города.

Сегодня в науке понятие «инвестиционный потенциал» является дискуссионным. Отсутствуют также четкое определение исследуемой категории для уровня города и единая методика его оценки. Попыткой заполнить существующий теоретический пробел в данной области является методика оценки инвестиционного потенциала города, предложенная автором.

Проведенное исследование показало, что для оценки инвестиционного потенциала города достаточным является оценка таких потенциалов, как ресурсный (включающий трудовой потенциал и финансово-экономический), инновационный, инфраструктурный и потребительский потенциалы. Анализ закономерностей изменения величин этих потенциалов говорит о наличии общей тенденции развития в исследуемых городах: «слабыми местами» являются инновационный и инфраструктурный потенциалы. Поэтому именно эти области городского хозяйства требуют наиболее пристального внимания. Одним из возможных инструментов управления инвестиционным потенциалом города могут служить целевые программы, направленные на развитие определенной сферы городского хозяйства. При условии их успешной реализации увеличение инвестиционного потенциала возможно в кратчайшие сроки.

Библиографический список

1. Аникеева А. Актуальные проблемы инвестиционных рейтингов регионов в России // Инвестиции в России. – 2005 – № 5. – С. 3–7.
2. Афанасьева Н.В., Захаров П.Н. Особенности оценки инвестиционного потенциала приграничных регионов // Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2006 – № 4. – С. 12–15.
3. Бондаренко Е.Ю. История городов. Курс лекций. – Владивосток: Издательство ДВГУ, 2006. – 220 с.
4. Быковский В.В. Концептуальные подходы к анализу структуры инвестиционного потенциала региона // Вестник ВГУ, (Серия Экономика и управление). – 2005. – № 1. – С. 43–47.
5. Гайнанов Д.А., Япарова А.Г. Оценка и механизм управления финансовым потенциалом муниципального образования // Вестник БИСТ. – 2009. – № 2 (2). – С. 77–94.
6. Глазычев В.Л. Политическая экономия города: Учеб. пособие. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 192 с. – (Серия «Образовательные инновации»).
7. Гришина И.В. Региональные особенности инвестирования в современной России: методология и результаты исследования // Финансы и кредит – 2005 – № 6 (210). – с. 46–57.

8. Давыдова Л.В., Ильминская С.В. Формирование стратегии развития инвестиционного потенциала региона на основе оценки инвестиционных процессов // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 13 (94) – С. 12–22.

9. Давыдова Л.В., Маркина С.А. Инвестиционный потенциал как основа экономического роста // Финансы и кредит. – 2007. – № 31 (271). – С. 54–57.

10. Зенченко С.В., Пашенко М.П. Финансовый потенциал региона и его экономическое содержание // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2008. – № 3 (16). – с. 12–20.

11. Зенченко С.В., Шеметкина М.А. Инвестиционный потенциал региона // Сборник научных трудов СевКавГТУ. – (Серия «Экономика»). – 2007. – № 6. – С. 25–29.

12. Прох В. Целевые программы как форма развития научно-производственного потенциала города // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 6. – С. 68–73.

13. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

14. Ройзман И.И. Современная и перспективная типология инвестиционного климата российских регионов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 7 (июль). – С. 59–76.

15. Ройзман И., Гришина И., Шахназаров А. Типология инвестиционного климата регионов на новом этапе развития российской экономики // Инвестиции в России. – 2003. – № 3. – С. 3–14.

16. Шibaков В.Г., Котляр Л.В., Шibaкова И.А. Город как сложная эколого-социально-экономическая система // Успехи современного естествознания. – 2004. – № 5. – С. 71–72.

17. www.kurskstat.gks.ru

Контактная информация

305005, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94, к. 117
Юго-Западный государственный университет
Тел. 8 (4712) 52-38-08

Contact links

305005, Kursk, 50 years of October street, 94, office 117
Southwest state university
Ph. 8 (4712) 52-38-08

**СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ –
ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ КАК КЛЮЧЕВОГО
ЗВЕНА ЭКОНОМИКИ**

**THE SOCIAL POLICY OF THE
ORGANIZATION – THE PLEDGE
TO SUCCESSFUL DEVELOPMENT
OF THE ENTERPRISE AS A KEY ELEMENT
IN THE ECONOMY**

А.А. ДАМБОВСКАЯ,

*аспирант Бийского технологического института (филиала)
Алтайского государственного технического университета
им. И.И. Ползунова, г. Бийск*

A.A. DAMBOVSKAYA,

*post-graduate student of the Biysk Technological Institute (branch)
of Altay State Technical University, Biysk*

Аннотация

Обоснован вес качества трудовой жизни в структуре элементов социальной политики организации. Представлен методический инструментарий по диагностике и управлению уровнем качества занятости персонала.

Abstract

The weight of working life quality in the structure of the elements of social policy organization is justified. The methodical tool for the diagnosis and management of the quality level of employment of staff is presented.

Ключевые слова

1. Качество трудовой жизни
2. Качество жизни населения
3. Трудовой потенциал

4. Производительность труда
5. Параметры качества трудовой жизни

Keywords

1. Quality of working life
2. Quality of life
3. Labor potential
4. Productivity
5. Parameters of working life quality

Введение

В условиях социально ориентированной экономики одним из ключевых направлений развития на региональном уровне является улучшение качества жизни населения; соответственно, на уровне предприятия – повышение уровня качества трудовой жизни (КТЖ) персонала организации. Важнейшим стратегическим ресурсом развития предприятия становятся именно человеческие ресурсы, и от того, насколько высок уровень качества трудовой жизни работников, зависит успех развития предприятия.

1. Качество трудовой жизни персонала – предмет внутренней социальной политики организации в области занятости

Хотелось бы отметить, что понятие «качество трудовой жизни» является дискуссионным, т.е. среди отечественных авторов единой позиции относительно трактовки концепции качества трудовой жизни не наблюдается [1, 2]. Однако в ряде публикаций указывается, что концепция качества трудовой жизни ориентирована на создание благоприятных условий труда, соблюдение трудового законодательства, обеспечение достойного и справедливого вознаграждения за труд, реализацию трудового потенциала работника.

Концептуальную основу авторской позиции формируют следующие моменты [3, С. 157–160]:

1. Понимание качества трудовой жизни персонала организации как категории:

- во-первых, многоаспектной, характеризующей различные аспекты трудовой жизни персонала организации (социальные, материальные, правовые и др.);
- во-вторых, применимой только для категории занятого населения;
- в-третьих, объективно-субъективной.

2. Позиционирование в качестве типовых параметров КТЖ следующих [4, С. 68–71] (табл. 1):

- содержание и организация труда персонала;
- организация подготовки и повышения квалификации персонала;
- оценка и аттестация персонала;
- организация рабочего места;
- развитость организационной культуры;
- система стимулирования персонала;
- соблюдение трудового законодательства.

3. Идентификация повышения уровня КТЖ с ростом производительности труда, обусловленного наиболее полным использованием трудового потенциала персонала организаций.

Таблица 1

Параметры качества трудовой жизни персонала организаций

№ п/п	Параметры КТЖ	Описательная характеристика
1.	Содержание и организация труда персонала	Соответствие функциональных обязанностей образовательному и квалификационному уровню работника. Содержание труда должно способствовать профессиональному развитию работника; созданию ощущения значимости (обеспечению высокой трудовой мотивации). Организация труда должна обеспечивать возможность самостоятельного планирования работы, возможность участия в принятии решений.
2.	Организация подготовки, повышения квалификации и переподготовки персонала	Наличие дифференцированной системы подготовки и повышения квалификации персонала, обеспечивающей карьерный рост; аспирантуры за счет предприятия.
3.	Оценка и аттестация персонала	Процедура оценки и аттестации должна быть закреплена документально; проводиться регулярно; по критериям, объективно отражающим качество труда. Результаты оценки и аттестации должны быть сопряжены с системой оплаты и влиять на карьерный рост работника.

№ п/п	Параметры КТЖ	Описательная характеристика
4.	Организация рабочего места	Рабочее место должно быть аттестовано по условиям труда, должно быть удобным, комфортным; полностью оснащенным всем необходимым вспомогательным и дополнительным оборудованием.
5.	Развитость организационной культуры	Нормальный психологический климат в коллективе. Регулярная организация культурных мероприятий (коллективного досуга) по инициативе работников и работодателей.
6.	Система стимулирования персонала	Система оплаты труда должна носить прозрачный характер, и ее положения должны быть закреплены коллективным договором. Уровень заработной платы связан с занимаемой должностью и индивидуальными результатами труда, т.е. связан с оценкой персонала. Система премирования прозрачна и закреплена документально; включает текущие и разовые премии; показатели премирования четкие, несут обоснованный характер и сопряжены с результативностью труда.
7.	Соблюдение трудового законодательства	Должно соблюдаться трудовое законодательство по части найма, увольнения, режима труда и отдыха, реализации и защиты трудовых прав работника. Должна существовать постоянно действующая комиссия по трудовым спорам, профсоюзная организация должна способствовать защите прав трудящихся.

Научные представления о качестве трудовой жизни в рамках существующих теоретико-методологических подходов отличаются неточностью, фрагментарностью, абстрактностью, фиксируют лишь отдельные стороны данного понятия.

Проведенный терминологический анализ подтвердил несовершенство методологии исследования качества трудовой жизни, а также

дискуссионность ключевых понятий анализируемой сферы и обосновал правомерность следующих определений:

Качество трудовой жизни – это комплексный объективно-субъективный показатель, характеризующий состояние совокупности параметров, отражающих условия занятости, т.е. отношения по поводу включения работника в конкретную кооперацию труда на конкретном рабочем месте.

Управление качеством трудовой жизни – установление, обеспечение, поддержание должного уровня, способствующего наиболее полной реализации трудового потенциала наемных работников.

Отметим, что содержанием (предметом) социальной политики в области занятости на микроуровне (т.е. на уровне организации) является обеспечение должного (объективно достигнутого по отчетным документам и субъективно ощущаемого по материалам опросной статистики) уровня качества трудовой жизни персонала.

На сегодняшний день понятие «социальная политика» остается дискуссионным: одна группа исследователей позиционируют социальную политику как систему отношений социальных групп, другая рассматривает социальную политику как деятельность социальных институтов и т.д. Авторской позиции наиболее близко определение, согласно которому социальная политика – курс действий в отношении осуществления социальных программ, поддержания доходов, уровня жизни населения, обеспечения занятости, поддержки отраслей социальной сферы, предотвращения социальных конфликтов.

2. Обоснование методического инструментария оценки уровня качества трудовой жизни персонала организаций

В настоящее время существует большое количество (около 60) разнообразных методик оценки качества жизни как показателя жизнедеятельности человека в обществе в целом и в отдельных его сферах.

Результаты сравнительного критического анализа методик оценки качества жизни можно свести к следующим моментам:

а) доминирование методик, базирующихся на индексном подходе, нацеленных на оценку качества жизни населения с использованием комплекса диверсифицированных статистических показателей;

б) усилия исследователей сконцентрированы на таких объектах наблюдения, как «население», «экономически активное население», «домохозяйство». Они, по сути, оставили без внимания важнейший специфический объект – персонал организации – работников, включенных в определенную кооперацию труда, занятых на конкретных рабочих местах, принадлежащих конкретному работодателю.

Эти выводы подтвердили настоятельную необходимость разработки специализированно-целевой методики по оценке уровня качества трудовой жизни персонала организации, базирующейся на двух подходах – относительном (экспертном) и субъективном (который основывается на личностном ощущении и восприятии качества трудовой жизни работниками).

Визитная карточка методики представлена следующими компонентами:

- 1) информационная база – материалы опросной статистики различных функциональных категорий персонала;
- 2) концептуальная основа – идея использования номограммы Харрингтона (табл. 3);
- 3) тип методики – количественно-качественная, т.е. позволяющая рассчитать уровень КТЖ и дать ему качественную оценку;
- 4) форма представления результатов исследования – аналитическая, т.е. результаты исследования представляются в табличной форме;
- 5) итоговый количественный показатель – уровень качества трудовой жизни персонала организации, меняющийся в нормируемом диапазоне от 0,2–1, 0.

Алгоритм оценки уровня качества трудовой жизни предполагает последовательное выполнение следующих 5 этапов:

- 1) разработку экспертами карты качества трудовой жизни персонала, отражающей перечень диагностируемых параметров качества трудовой жизни, относительную значимость (β_i), описательные характеристики градаций качества трудовой жизни (для удобства обозначенные «А», «Б», «В», «Г», «Д»), включающие эталонные «А» и соответствующие УКТЖ, равному 1,00.
- 2) разработку на базе карты КТЖ анкеты респондента;
- 3) анкетный опрос респондентов, в основу которого положен следующий принцип: если работник (директор) считает, что параметр качества трудовой жизни соответствует градации «А», то выставляется 1,00, если «Б» – 0,80, если затрудняется между «А» и «Б», то 0,90 и т.д.;
- 4) обработка данных опросной статистики;
- 5) расчет достигнутого уровня КТЖ персонала в организации формуле 1:

$$Y^{раб.}_{КТЖ} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n (Y_i^{КТЖ})^{\beta_i}}, \quad (1)$$

где $\prod_{i=1}^n$ – произведение частных уровней качества трудовой жизни персонала;

$Y_i^{КТЖ}$ – частный уровень КТЖ, исчисленный по i -му параметру.

Таблица 2

Информационная основа построения функции Харрингтона, используемой для диагностики уровня КТЖ персонала

Интервал изменения уровня КТЖ (по оси ординат)	Кодированное значение показателя по верхней границе интервала (по оси абсцисс)	Описательная характеристика показателя КТЖ по карте экспертных оценок (табл. 2)	Качественная оценка уровня КТЖ
1,00–0,81	3,50	А	высокий
0,80–0,64	1,50	Б	средний
0,63–0,38	0,85	В	удовлетворительный
0,37–0,21	0	Г	проблемный
0,20–0	–0,50	Д	критический

Иллюстрация карты экспертных оценок (на примере параметра КТЖ «Содержание и организация труда персонала») представлена в табл. 3.

3. Разработка рекомендаций по проведению мониторинга КТЖ персонала организаций

Представляется, что данная методика может быть положена в основу мониторинга КТЖ персонала организаций определенных кластерных групп, имеющих единую карту экспертных оценок КТЖ. Следует подчеркнуть, что любой мониторинг базируется на результатах анкетного опроса профильных директоров предприятия (например: финансовый директор отвечает на вопросы по финансовой части, директор по персоналу – на вопросы, касающиеся развития, оценки, мотивации персонала, и т.д.).

При этом профильный директор позиционируется как «обобщенный респондент», выступающий от лица предприятия, т.е. его оценка идентифицируется с обобщенным мнением персонала.

Для мониторинга, базирующегося на опросе директората анализируемых предприятий, возможно использовать анкету, в основу которой положена карта экспертной оценки (табл. 4).

Таблица 3

Иллюстрация карты экспертных оценок (на примере параметра КТЖ «Содержание и организация труда персонала»)

Градации КТЖ персонала организации				
А (1,00)	Б (0,80)	В (0,63)	Г (0,37)	Д (0,20)
<p>Функциональные обязанности <i>полностью соответствуют</i> образовательному и квалификационному уровню работника. Содержание труда <i>в полной мере способствует</i> профессиональному развитию работника; созданию ощущения значимости; обеспечению высокой трудовой мотивации. Организация труда <i>полностью обеспечивает</i> самостоятельного планирования работы, <i>предусматривает возможность</i> участия в принятии решений.</p>	<p>Функциональные обязанности <i>полностью соответствуют</i> образовательному и квалификационному уровню работника. Содержание труда <i>не в полной мере способствует</i> профессиональному развитию работника; обеспечению приемлемого уровня трудовой мотивации. Организация труда <i>не в полной мере обеспечивает</i> возможность самостоятельного планирования работы, <i>предусматривает возможность</i> участия в принятии решений.</p>	<p>Функциональные обязанности <i>в большей степени соответствуют</i> образовательному и квалификационному уровню работников. Содержание труда <i>отчасти способствует</i> профессиональному развитию работника. Организация труда <i>отчасти обеспечивает</i> возможность самостоятельного планирования работы <i>не предусматривает</i> возможность участия в принятии решений.</p>	<p>Функциональные обязанности <i>лишь отчасти соответствуют</i> образовательному и квалификационному уровню работников. Содержание труда <i>отчасти способствует</i> профессиональному развитию работника. Организация труда <i>не обеспечивает</i> возможность самостоятельного планирования работы, <i>не предусматривает</i> возможность участия в принятии решений.</p>	<p>Функциональные обязанности <i>не соответствуют</i> образовательному и квалификационному уровню работников. Содержание труда <i>не способствует</i> профессиональному развитию работника <i>не обеспечивает</i> возможность самостоятельного планирования работы, <i>не предусматривает</i> возможность участия в принятии решений.</p>

Таблица 4

Фрагмент опросной анкеты директора

Параметры КТЖ	Укж персонала организаций				
	А (1,00)	Б (0,80)	В (0,63)	Г (0,37)	Д (0,20)
1. Содержание и организация труда персонала	описательные характеристики параметра				
2. Организация подготовки, повышения квалификации персонала	описательные характеристики параметра				
...
7. Система стимулирования персонала	описательные характеристики параметра				

Гипотетически возможны следующие варианты результатов мониторинга параметров социально-трудовой сферы (табл. 5):

Таблица 5

Характеристика степени достоверности мониторинга

№ п/п	Оценка директора	Иллюстрация ситуации	Степень достоверности результатов мониторинга
1	совпадает со средневзвешенной оценкой персонала	$O_d = O_n$	высокая
2	совпадает с оценкой большинства работников	$O_d = O_{\text{большинство}}$	достаточно высокая
3	совпадает с оценкой отдельной фокусной группы персонала (т.е. входит в рамки диапазона изменения УКТЖ по оценкам работников)	$O_d = O_{\text{фокусная группа}}$	низкая
4	не совпадает с оценкой персонала, т.е. выходит за рамки диапазона изменения УКТЖ по оценкам работников	O_d O_n	мониторинг недостоверен

1. Оценка директора совпадает со средневзвешенной оценкой персонала ($O_d=O_n$). Результаты такого мониторинга обладают высокой степенью достоверности.

2. Оценка директора совпадает с оценкой большинства работников организации ($O_d=O_{\text{большинство}}$). Результаты такого мониторинга обладают допустимой степенью достоверности.

3. Уровень КТЖ, диагностируемый директоратом, попадает в диапазон изменения уровня КТЖ, выявленного по оценкам работников. В данном случае директор ориентируется на отдельную фокусную группу персонала ($O_d=O_{\text{фокусная группа}}$). Для такого мониторинга характерна низкая степень достоверности.

4. Уровень КТЖ, выявленный по мнению директората, выходит за рамки диапазона изменения уровня КТЖ по оценкам работников. Результаты такого мониторинга абсолютно недостоверны. Представляется, что проверка представленной гипотезы позволит выявить долю допустимых результатов, а следовательно, оценить степень достоверности данных мониторинга параметров социально-трудовой сферы.

Заключение

В заключение отметим, что повышение качества трудовой жизни персонала организации способствует более полному и рациональному использованию трудового потенциала работников, а следовательно, реализации скрытых резервов увеличения производительности труда, обеспечивающей рост эффективности производства за счет интенсивных факторов.

Внедрение подобных моделей в практику персонал-менеджмента организаций позволит достичь приемлемого уровня качества трудовой жизни работников и реализовать стратегические цели и задачи развития предприятия.

Таким образом, разработанные теоретико-методологический подход и методический инструментарий могут стать основой по совершенствованию кадровой политики организаций, проводимой в рамках стратегии повышения уровня качества жизни населения страны.

Библиографический список

1. Мазаева Н. Качество трудовой жизни – важная составляющая менеджмента персонала // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 3. – С. 115.
2. Малинин Е.Д. Организационная культура. Зарубежный опыт. Управление КТЖ // ЭКО. – 2002. – № 11. – С. 113–129.

3. Миляева Л.Г., Дамбовская А.А. Высокое качество трудовой жизни – залог эффективного взаимодействия работника и работодателя // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010.– № 4. – С. 157–160.

4. Дамбовская А.А. Особенности параметров качества трудовой жизни персонала организации // Импульс 2010: труды VII Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций. Том II / Под ред. А.А. Дульзона; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – С. 68–71.

Контактная информация

Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Алтайский государственный технический университет»,
659333, Алтайский край, г. Бийск
Тел.: 8-923-657-41-24
E-mail: albina12.87@mail.ru

Contact links

Biysk Technological Institute (branch) of Altay State
Technical University, SEI, HPE
659333, Altai region, Biysk
Tel.: 8-923-657-41-24
E-mail: albina12.87@mail.ru

*С научными работами победителей
и всех лауреатов конкурса
в полной авторской версии можно ознакомиться
в Вольном экономическом обществе России:
Москва, ул. Тверская, 22а.*

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 виде¹ в формате Word для Windows 95 и выше, а также в печатном виде на бумажном носителе в двух экземплярах. Требования к тексту: размер шрифта не менее № 12, 1,5 интервала, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм и с боковыми полями – не менее 20 мм. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать тексту, представленному в электронном виде².

2. Научная статья 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 Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

² В случае обнаружения расхождения редакционный совет будет ориентироваться на электронный вариант статьи.

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.iueson.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: CD или USB-флеш-накопитель.

Наименование 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 редакционный совет 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).

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефону:
(495) 609-07-33*



Научное издание

**Научные Труды
Вольного экономического
общества России**

Том сто шестьдесят первый

XV Всероссийский конкурс научных работ молодежи
«Экономический рост России»

Москва – 2012

Над выпуском работала:
Е.В. Толстунова

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, 2012 г.
ISBN 978-5-94160-136-3
ISSN 2072-2060