

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК



ВОЛГОГРАДСКОЙ АКАДЕМИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

УЧРЕДИТЕЛЬ:

ФГОУ ВПО «ВОЛГОГРАДСКАЯ АКАДЕМИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»

2 / 4 / 2010

Журнал основан в 2009 г.

Периодичность серии 2 номера в год

**Серия
ЭКОНОМИКА**

Редакционный совет:

И. О. Тюменцев, д-р ист. наук, профессор
(председатель Редакционного совета);
С. А. Агапцов, д-р экон. наук, профессор;
В. В. Герасимова, д-р экон. наук, профессор;
А. В. Дорждеев, д-р экон. наук,
заместитель главы администрации
Волгоградской области;
Т. В. Игнатова, д-р экон. наук, профессор
(Северо-Кавказская академия государственной службы);
И. Д. Мацкуляк, д-р экон. наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
(Российская академия государственной службы);
С. П. Сазонов, д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,
заслуженный экономист России,
руководитель Управления Федерального казначейства
по Волгоградской области;
Ю. И. Сизов, д-р экон. наук, первый заместитель
главы администрации Волгоградской области
по социально-политическим вопросам

Главный редактор:

Т. Б. Иванова, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

М. П. Придачук, д-р экон. наук

Ответственный секретарь:

А. П. Алмосов, канд. экон. наук

Редакционная коллегия:

Н. Х. Атаян, д-р экон. наук, профессор;
В. Г. Никифорова, канд. экон. наук;
О. С. Олейник, д-р экон. наук, профессор;
В. Н. Кабанов, д-р экон. наук, профессор;
С. Б. Левинсон, канд. экон. наук, профессор;
Е. Н. Малышева, канд. экон. наук, доцент;
М. П. Харламов, д-р физ.-мат. наук, профессор;
Т. Н. Шиндялова, канд. экон. наук, доцент;
Д. Ю. Завьялов, канд. юрид. наук, доцент

Адрес редакции: ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»

400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.

vestnik_ek@vags.ru

**ИЗДАТЕЛЬСТВО ВАГС
2010**

ОТ РЕДАКЦИИ

СЛЕДУЯ ТРАДИЦИЯМ

Времена не выбирают, – в них живут. Так уж получалось, что России никогда не доставалось легких путей. Практически весь XX век стал свидетельством этого утверждения, начало XXI века тенденцию продолжило. На фоне высоких нефтяных цен и растущей мировой экономики наша страна гармонично вписывалась в тандем перспективных развивающихся экономик стран БРИК, однако кризис сильнее всего сказался на букве «Р». Теперь перед нами в очередной раз стоит новая задача, причем задача не только важная, но и срочная. Нам предстоит доказать, что Россию не стоит списывать со счетов, что мы можем (и должны) решать важнейшие модернизационные вопросы, с которыми страна столкнулась в своем развитии, что она чувствует ритм мировой экономической мысли и готова рефлексировать ее колебаниями. В самом первом номере нашего журнала его главный редактор, ректор Волгоградской академии государственной службы И. О. Тюменцев, выразил уверенность в том, что журнал станет изданием для обсуждения самых злободневных проблем российской экономики и будет способствовать выработке эффективных вариантов их решения. С удовлетворением могу отметить, что из номера в номер мы старались достичь поставленной цели. Все представленные в настоящем номере статьи касаются самых злободневных вопросов развития российской экономики и предлагают нестандартные, иногда даже спорные решения. Однако именно нестандартность решений, которые вырабатывают наши авторы, позволяет еще раз удостовериться в научном потенциале российской науки. Представленный вам номер касается сразу нескольких острых проблем. Наши авторы постарались раскрыть актуальные угрозы в области социальной, налоговой, денежно-кредитной политики, оценить перспективы развития высшей школы. Является ли представленный перечень задач исчерпывающим? Нет, конечно. Круг проблем значительно обширнее – это очевидно, именно поэтому вопросы, которые мы будем поднимать в наших последующих выпусках, будут постоянно расширять очерченный круг, а предлагаемые решения вносить посильный вклад в развитие экономики страны.

Е. Н. Малышева
декан Экономического факультета

СОДЕРЖАНИЕ

**СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ**

Литвинова А. В.

Посткризисная модель экономики России:
проблемы и перспективы 5

Исаев Э. А.

Модернизация системы и развитие потенциала
региональных финансов Российской Федерации.... 9

Тараканов В. В.

Модернизация финансового механизма системы
высшего профессионального образования 19

**ЧАСТНОГОСУДАРСТВЕННОЕ
ПАРТНЕРСТВО**

Иванова Т. Б.

Развитие венчурного финансирования в России... 31

Логинова Е. В.

Властно-правовая диверсификация сетевой
экономики 42

ИНФЛЯЦИЯ И БАНКИ

Молоканов В. М.

Роль инфляции в инициировании современных
экономических кризисов..... 48

Гончарова М. В., Белоусова Ю. Ю.

Банковский механизм привлечения инвестиций:
динамика капиталовложений в условиях пост-
кризисной экономической рецессии..... 53

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ
И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ**

Синько Ю. В., Дятлов Д. А.

Проблемы устойчивого развития финансовой
системы региона..... 58

Булетова Н. Е.

Оценка результативности государственной под-
держки малого бизнеса..... 63

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА

Данишевская И. В.

Содержание и понятийный аппарат системы
пенсионных накоплений населения..... 70

Биткина И. К.

Финансовая и социальная результативности
обязательного пенсионного страхования: теоре-
тический подход и практическая оценка..... 79

THE CONTENT

**MODERN DIRECTIONS
OF MODERNIZATION OF THE RUSSIAN
ECONOMY**

Litvinova A. V.

Postcrisis model of economy of Russia:
problems and prospects..... 5

Isaev E. A.

Modernization of system and development of potential
of the regional finance of the Russian Federation..... 9

Tarakanov V. V.

Modernization of the financial mechanism of system
of the higher vocational training..... 19

PRIVATE-STATE PARTNERSHIP

Ivanova T. B.

Development of venture financing in Russia..... 31

Loginova E. V.

Imperiously-legal diversification of network economy..
..... 42

INFLATION AND BANKS

Molokanov V. M.

Inflation role in initiation of modern economic crises
..... 48

Goncharova M. V., Belousova Y. Y.

The bank mechanism of attraction of investments:
dynamics of capital investments in the conditions
of postcrisis economic recession..... 53

STATE AND MUNICIPAL FINANCE

Sinko J. V., Djatlov D. A.

Problems of a sustainable development of a financial
system of region..... 58

Buletova N. E.

Assessment of the effectiveness of state support
for small business..... 63

PENSION SYSTEM

Danishevskaya I. V.

Content and the conceptual the apparatus of the system
of the pension accumulations of population..... 70

Bitkina I. K.

Financial and social productivity of pension insurance:
the theoretical approach and practical estimation.....
..... 79

МАРКЕТИНГ

Максимова И. В.

Аспекты анализа рыночного потенциала региона для выработки целевых ориентиров в стратегическом планировании социально-экономического развития 84

Пэк Т. Н., Штанько А. Н.

Кластерный подход к развитию туристической отрасли Астраханской области..... 89

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Горелова И. В.

Рассмотрение налогового механизма через призму ресурсной концепции..... 93

Качалин Д. С.

Содержание и взаимосвязь понятий «структура финансовых ресурсов» и «оптимизация фискальной нагрузки»..... 96

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Зубарев Ю. А., Орлова Ю. А.

Личностный подход в образовании..... 103

НАУКА МОЛОДАЯ

Александрина Ю. П.

Модель оценки бизнеса при проведении прединвестиционного исследования объекта сделки по слиянию и поглощению..... 113

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ..... 117

MARKETING

Maksimowa I. V.

Aspects of the analysis of market potential of region for development of target reference points in strategic planning of social and economic development 84

Pek T. N., Shtanko A. N.

Cluster approach to development of tourist branch of the Astrakhan region..... 89

TAX POLICY

Gorelova I. V.

Consideration tax mechanism through the prism of resources approach..... 93

Kachalin D. S.

Content and the interrelation of concepts «structure of financial resources» and «the optimization of fiscal load»..... 96

PROSPECTS GRADUATE HIGHER SCHOOL

Zubarev J. A., Orlova J. A.

The personal approach in education system..... 103

YOUNG SCIENCE

Aleksandrina J. P.

Model of an estimation of business at carrying out preinvestment researches of object of the transaction on mergers and acquisitions..... 113

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS..... 117

*Точка зрения редакции и членов редколлегии
не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей*

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 336(06)

ПОСТКРИЗИСНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. В. Литвинова

В представленной статье делается анализ условий преодоления российской экономикой последствий мирового финансового кризиса. Сделанный анализ базируется на основных тенденциях развития страны в предкризисный период и особенностях их трансформации в условиях кризиса.

Ключевые слова: экономический рост, валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход, экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста, инфляция, производительность труда.

POSTCRISIS MODEL OF ECONOMY OF RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS

A. V. Litvinova

In presented article the analysis of conditions of overcoming by the Russian economy of consequences of world financial crisis becomes. The made analysis is based on the basic tendencies of development of the country during the precritical period and features of their transformation in the conditions of crisis.

Keywords: economic growth, gross domestic product, gross national product, the national income, extensive and intensive factors of economic growth, inflation, labour productivity.

Объявленное правительством начало выхода страны из кризиса, сроки восстановления ее экономики – вопрос исключительно дискуссионный. Однако значительно более важным является вопрос о том, куда Россия войдет, выйдя из кризиса? На основе какой модели будет функционировать ее экономическая система? Решение данного вопроса лежит, в первую очередь, в плоскости оценки эффективности отечественной экономики в докризисный период.

Общеизвестно, что обобщающим показателем эффективности экономики государства является экономический рост. По мнению В. С. Лисина [1], именно экономический рост служит основой решения большинства социально-экономических проблем, выступает главным фактором цивилизационного прогресса и одновременно – результатом совершенствования науки, культуры, технологии, институционального развития.

Экономический рост, подразумевающий долговременные изменения уровня реального объема

производства, в конечном итоге отражает развитие производительных сил в экономике. Измеряется он либо темпами роста реального объема валового внутреннего продукта (ВВП), валового национального продукта (ВНП), национального дохода (НД), либо темпами увеличения этих показателей в расчете на душу населения. Первые два показателя позволяют оценить темпы расширения экономического потенциала страны, последний показатель дает возможность проанализировать динамику благосостояния населения и провести его сравнительный анализ по различным странам и регионам. Данный способ измерения экономического роста становится преобладающим, поскольку он подразумевает такое развитие национальной экономики, при котором темпы реального национального дохода превышают темпы роста населения.

Экстенсивный экономический рост происходит за счет вовлечения в производство дополнительных ресурсов, при этом производительность труда остается неизменной. Интенсивный рост

связан с применением более совершенных факторов производства и технологий, т. е. осуществляется не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а за счет роста их отдачи. Именно интенсивный рост служит основой повышения благосостояния населения. Поскольку точно выделить экстенсивную и интенсивную составляющую роста сложно, обычно говорят о преимущественно интенсивном или экстенсивном типе экономического роста в зависимости от удельного веса тех или иных факторов, вызвавших этот рост.

К экстенсивным факторам роста относят увеличение затрат капитала, труда, природных ресурсов и так далее, к интенсивным – технологический прогресс, экономию на масштабах, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управления производством и так далее, что позволяет качественно усовершенствовать как сами факторы производства, так и процесс их использования. В качестве самостоятельного фактора экономического роста, влияющего на уровень выпуска и занятости, выделяют совокупный спрос как главный катализатор процесса расширения производства [1. С. 249].

Хотя экономический рост связывают с долгосрочной тенденцией увеличения реального ВВП, что означает, по существу, его возрастающий тренд, экономику, в которой преобладают экстенсивные факторы роста, нельзя считать эффективной. Совершенно очевидно, что восходящий тренд может иллюстрировать развитие какого-либо процесса, явления, которое, тем не менее, не характеризуется эффективностью. Соответственно реальные объемы выпуска в экономике, достигаемые с преобладанием экстенсивных факторов, формируют не эффективную экономику.

Таким образом, эффективная экономика – это экономика, рост которой обеспечивается преимущественно за счет интенсивных факторов. Соответственно эффективность экономики достигается, в первую очередь, посредством улучшения всех составляющих такого широкого понятия, как эффективность производства (повышение конкурентоспособности товаров, освоение производства новых товаров, новых технологий, в том числе управленческих, рост производительности труда, улучшение размещения и использования производственных ресурсов по отраслям и регионам и т. д.). Кроме того, эффективность экономики отражает ее социальную направленность на повышение качества жизни населения за счет роста инвестиций в человеческий капитал, развития отраслей социальной сферы, обеспечения полной занятости, социальной защиты неимущих.

В докризисный период экономика России в целом функционировала на принципах рынка и развивалась на фоне позитивной макроэкономической ситуации в стране. Росло промышленное производство, причем наиболее быстрыми темпами увеличивался выпуск продукции в обрабатывающих производствах. Высокими темпами росло предложение отдельных видов услуг, особенно в сфере связи и розничной торговли. Расширение производства поддерживалось значительным увеличением внутреннего спроса. Рост реальных денежных доходов населения обуславливал увеличение потребительских расходов. Сокращалась численность безработных, увеличивалась численность занятого в экономике населения.

Замедление инфляции способствовало укреплению доверия к проводимой денежно-кредитной политике, снижению инфляционных ожиданий, формированию условий для перехода к инфляционному таргетированию. Сохранялись благоприятные внешние условия функционирования российской экономики.

Темпы прироста реальных располагаемых денежных доходов населения в 2008 г. прогнозировались в размере 10,6 %. Объемы инвестиций в основной капитал предполагалось увеличить на 13,2 %. В свою очередь, темпы экономического роста должны были возрасти до 6,7 %. Кроме того, ожидалось, что темп роста объема ВВП в 2009–2010 гг. составит 5,3–6,3 % [2].

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., резко изменил состояние и приоритеты развития российской экономической системы. Финансовые проблемы, которые начались в Соединенных Штатах, а затем в Западной Европе и других странах, не обошли стороной и Россию. Развитие кризисных явлений шло поэтапно. Сначала возникли сложности на финансовом рынке, далее начались трудности в банковской системе. Затруднение привлечения средств на рынке межбанковских кредитов в совокупности с критическим ухудшением ситуации на рынке ценных бумаг нарушило нормальное функционирование рыночного механизма перераспределения ликвидности. Финансовые проблемы вызвали множество сопряженных с ними негативных явлений в социально-экономической сфере. Резко ухудшились условия для предпринимательской и деловой активности, снизились масштабы и эффективность производства, произошел резкий отток инвестиций, практически прекратилось развитие высокоэффективных и конкурентоспособных производств, резко снизились покупательная способность и уровень жизни населения.

Сегодняшняя ситуация в экономике – закономерное следствие экономической политики

последних лет, хотя и заложившей фундамент экономического роста в стране, но не обеспечившей построение и реализацию модели эффективной экономики.

Для России периода рыночных отношений, несмотря на очевидный прогресс в ее социально-экономическом развитии, в целом характерна такая модель эффективности экономики, в которой рост ВВП происходит, главным образом, за счет экстенсивных факторов, а именно улучшения использования старых производственных мощностей и ранее подготовленной рабочей силы на фоне недостаточных объемов инвестирования в обновление основных фондов, низкой производительности и эффективности труда, освоения относительно небольшого числа новых видов отечественной продукции, ее низкой конкурентоспособности и инновационного уровня.

В сегодняшней ситуации резко падающего валового внутреннего продукта и промышленного производства возникает понимание того, что экономику России преследуют глубоко укоренившиеся проблемы, в составе которых отчетливо выделяются три основные: низкая производительность труда; структурные перекосы в промышленности и сельском хозяйстве и, как следствие, неблагоприятное для экономики страны соотношение экспорта и импорта; техническая, технологическая отсталость.

Невзирая на почти два десятилетия рыночных реформ, производительность труда в стране как ключевой показатель общеэкономической эффективности остается одной из самых низких среди индустриальных государств. Средняя производительность труда в России составляет только 17 % от уровня США. Всемирный Банк оценил доход, приносимый одним российским работником, только приблизительно в 7 тыс. долл. на человека в год. Это примерно на 20 % ниже, чем в Индии, и на 40 % ниже, чем в Китае. При этом необходимо иметь в виду, что стоимость труда в России почти вдвое выше, чем в Индии или Китае [3]. В общем объеме обращающихся на внутреннем рынке России товаров на долю товаров импортного производства стабильно приходится не менее 30 %, а на долю инновационных товаров – не менее 70 %, что реально угрожает экономической безопасности страны. Сохраняется сырьевая направленность российского экспорта, именно эта товарная группа в наибольшей степени оказывает влияние на динамику стоимостных показателей и на долевое соотношение экспорта и импорта в общем объеме внешней торговли России.

В докризисный период страна последовательно сдвигалась вниз по шкале ВВП на душу населе-

ния, пропуская вперед все новые страны и находясь заметно ниже среднемирового уровня.

Накопившиеся в экономике страны проблемы, остро и масштабно проявившиеся в условиях кризиса, требуют радикальных изменений в экономической политике государства, способных не только снизить последствия кризиса, но и исправить ошибки прошлых лет, сделать экономику страны эффективной.

Проведенная в период кризиса девальвация рубля в значительной степени позволила устранить накопившиеся диспропорции в экономике страны. Однако, затянув процесс снижения курса рубля на несколько месяцев, правительство обеспечило развитие ряда негативных тенденций в банковской сфере со всеми вытекающими отсюда последствиями для реального сектора экономики страны. В условиях постепенной девальвации рубля банки начали массово скупать иностранную валюту с целью получения маржинального дохода от ее продажи. Преобладание в составе банковских операций спекуляций на валютном рынке сопровождалось резким сокращением кредитования реального сектора экономики, благодаря чему развитие экономической системы страны практически прекратилось.

Завершение девальвации рубля, по мнению большинства аналитиков, должно было позволить финансово-экономической системе страны заработать эффективно, в первую очередь, в силу того, что накопленные банками за период девальвации ресурсы должны были обеспечить базу для кредитования населения и организаций страны. Кроме того, накопленные ресурсы в иностранной валюте должны были позволить банкам погасить значительную часть внешних долговых обязательств. Однако плавная девальвация рубля и сохранение валютного коридора, по сути, лишило отечественную экономику возможности для роста, поскольку в стране не только не сохранился прежний, но и снизился объем и удельный вес отечественного производства в общем объеме потребляемых в стране товаров и услуг. Высокий курс рубля, тщательно сохраняемый правительством, препятствует решению важнейшей проблемы российской экономики – низкой эффективности отечественного производства, в первую очередь, в промышленности и сельском хозяйстве. Резкая девальвация рубля позволила бы российской промышленности конкурировать с импортом на внутреннем рынке. В 1998 г. именно резкое снижение курса рубля по отношению к доллару послужило толчком для развития российской промышленности и быстрого выхода экономики из кризиса. Российская экономика не выдержала испытания кризисом. Именно кризис в полной мере продемонстрировал глуби-

ну и масштабность проблем российской экономики в сфере отечественного производства. В первую очередь это касается промышленности и сельского хозяйства – отраслей, в наибольшей степени подверженных структурным перекосам в докризисный период. Кризис предельно усугубил эти проблемы.

На фоне снижения резервов государства, роста долговых обязательств корпораций при одновременном снижении цен на нефть модель экономики, построенная на дальнейшем росте импорта и снижении объемов отечественного производства, ставит под угрозу не только эффективность отечественной экономики, но и ее существование как системы.

Потерины два основных источника финансирования экономического роста в стране: благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, обусловленная высокими ценами на нефть, газ, металлы и прочие сырьевые источники, а также кредиты иностранных финансовых организаций, что делает невозможным успешное функционирование экономики при существующей ситуации с недозагрузкой отечественных производственных мощностей и высокой долей импорта на внутреннем рынке. Объемы промышленного производства в России снизились за последние два года не менее чем на 20 %, в строительстве – на 30 %. Существенно снизились реальные денежные доходы населения страны. Практически весь 2009 г. прошел под знаком стагнации – сочетания снижения ВВП при сохранении высокой инфляции. Лишь к началу 2010 г. падение ВВП удалось остановить, основные экономические показатели начали расти. Однако и в настоящее время в стране сохраняются высокие темпы инфляции как следствие неэффективной антиинфляционной политики.

Принимаемые правительством страны меры, направленные на снижение безработицы на рынке труда, неэффективны, поскольку создание малооплачиваемых временных рабочих мест автоматически оборачивается серьезным снижением доходов населения. Таким образом, еще один параметр эффективной экономики, а именно темпы роста ВВП в расчете на душу населения, выступающий важнейшим макроэкономическим показателем рыночной экономики, также не выдержал испытания кризисом, который наглядно показал издержки роста ВВП в России не столько за счет интенсивных факторов экономического роста (совершенствования факторов производства и технологий их использования), сколько за счет снижения численности населения и укрепления курса рубля.

Реальных оснований для быстрого восстановления ни в промышленности, ни в строитель-

стве – основных генераторах инвестиционного спроса – в ближайшей перспективе не предвидится по причине сокращения внутреннего спроса.

Правительство убеждено, что предприняло все возможные меры выхода страны из кризиса: поддержало курс рубля, обеспечило ликвидность банковской системы, профинансировало ряд системообразующих предприятий. Только за год, начиная с осени 2008 г., на поддержку экономики было затрачено 11 трлн. руб. Однако создается устойчивое ощущение, что власти борются не с причиной кризиса, а с его последствиями. Несмотря на небольшой рост экономики, оснований для оптимизма мало. Возможен новый всплеск безработицы, дальнейшее падение спроса, снижение ликвидности банковской системы страны вследствие возрастания объемов невозврата кредитов. В этих условиях единственным разумным решением является ускорение экономических реформ, принятие долгосрочных мер структурной, демографической, научно-технической политики, направленных на создание предпосылок для возврата российской экономикой прежних позиций и повышения ее эффективности. При этом в данном случае речь идет не просто о восстановлении экономического потенциала, а его качественном обновлении. В первую очередь, требуется создание новой технологической базы российской экономики. Необходимо развивать не только производство, но и спрос (в том числе на инвестиционные товары), стимулировать предложение за счет модернизации и повышения инновационной составляющей используемых средств производства, облегчения к ним доступа субъектов хозяйствования, прежде всего, посредством оптимизации налогообложения, снижения ставок по кредитам и формирования разумных, с учетом реальной экономической ситуации, требований к заемщикам. Результатом кризиса неизбежно должен стать пересмотр основ функционирования отечественной экономики, действующих в ее рамках институтов, разработка и реализация ответственной социально-экономической политики со стороны государства.

Библиографический список

1. Лисин, В. С. Макроэкономическая теория и политика экономического роста: учеб. пособие [Текст] / В. С. Лисин. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 320 с.
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2008 год (одобreno Советом директоров ЦБР 18 июня 2007 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС «Гарант» (по состоянию на 20.10.2009 г.).
3. Почему производительность труда в России такая низкая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xpressa.ru/translates/516-pochemu-proizvoditelnost-truda-v-rossii-takaya.html> на 01.10.2009 г.

УДК 336 (470)

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ И РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Э. А. Исаев

В статье анализируются понятия и направления модернизации региональных финансов. При этом автор предлагает в целях анализа введение в теорию региональных финансов новых понятий «внешняя конфигурация» и «внутренняя конфигурация», по отношению к которым следует рассматривать и анализировать модернизационные процессы. Одной из основ модернизации региональных финансов автор называет расширение рамок самостоятельности регионов и муниципалитетов для развития их самостоятельности и инициативы.

Ключевые слова: региональные финансы, модернизация, концепции региональных финансов, развитие и саморазвитие региона, финансовый потенциал региона.

MODERNIZATION OF SYSTEM AND DEVELOPMENT OF POTENTIAL OF THE REGIONAL FINANCE OF THE RUSSIAN FEDERATION

E. A. Isaev

In article concepts and directions of modernisation of the regional finance are analyzed. Thus the author offers with a view of the analysis introduction in the theory of the regional finance of new concepts «an external configuration» and «an internal configuration» in relation to which it is necessary to consider and analyze modernisation processes. One of bases of modernisation of the regional finance the author names expansion of frameworks of independence of regions and municipalities for development of their independence and the initiative.

Keywords: the regional finance, modernisation, concepts of the regional finance, development and region self-development, financial potential of region.

В настоящее время в механизме инновационного развития российской экономики и обеспечения ее социальной ориентированности остро встает необходимость повышения эффективности системы региональных финансов. В стране, особенно в последнее десятилетие, региональные финансы реформировались по инициативе Президента Российской Федерации, Правительства и Федерального Собрания РФ, а также наиболее активных субъектов федерации. На основе модификаций введенных в действие с 2000 г. Бюджетного и Налогового кодексов РФ внедрялись новации в бюджетное устройство, бюджетный процесс, совершенствовалась модель российского бюджетного федерализма. На региональном уровне в субъектах федерации сформированы системы бюджетного и налогового законодательства, появилась практика разработки и реализации региональных программ, многие республики, края, области активизировали поиски внутренних резервов саморазвития и роста бюджетно-налоговых, финансовых потенциалов, внедряют технологии бюджетирования, ориентированного на результаты, среднесрочного бюджетно-налогового планирования.

Процесс эволюции региональных финансов России проявляется и в условиях длительной кризисной траектории, начавшейся «скачком» в рынок в 1992 г., проведением политики «шоковой терапии», ускоренной приватизации, последо-

вавшего вследствие этой политики сжатия государственного сектора в регионах и, как следствие, «сжатия» региональных финансов, в том числе бюджетно-налоговых потенциалов регионов и финансовых потенциалов предприятий реального сектора территорий.

Стабилизационный этап 2000–2008 гг. позволил существенно продвинуться в процессе позитивной нормативно-правовой модернизации региональных финансов, особенно в бюджетной сфере. Однако проблемы недостаточности инновационных и инвестиционных возможностей и потенциалов региональных финансов, в том числе бюджетов субъектов федерации и муниципальных образований, полностью преодолеть на этом этапе не удалось.

Последствия финансового кризиса 2008–2009 гг. существенно обострили проблему в регионах с убыточностью и платежеспособностью предприятий. Главным фактором явился спад промышленного и строительного производства. В январе–сентябре 2009 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило налогов, сборов и иных обязательных платежей, администрируемых ФНС России, на 26 % меньше, чем за соответствующий период предыдущего года¹. Отсюда потребность в модернизации региональных финансов в отношении их устойчивости

¹ http://www.gks.ru/bgd/reg1/b09_01/IssWWW.exe/Stg/d10/2-6-12.htm.

и способности решать как застарелые, так и новые проблемы, связанные с преодолением кризиса и политикой перехода на инновационный путь развития экономики. «Мы должны выйти на такие изменения в законодательстве и в государственном управлении, – считает Д. А. Медведев, – которые помогут переходу всей нашей экономики на инновационный характер развития» [1].

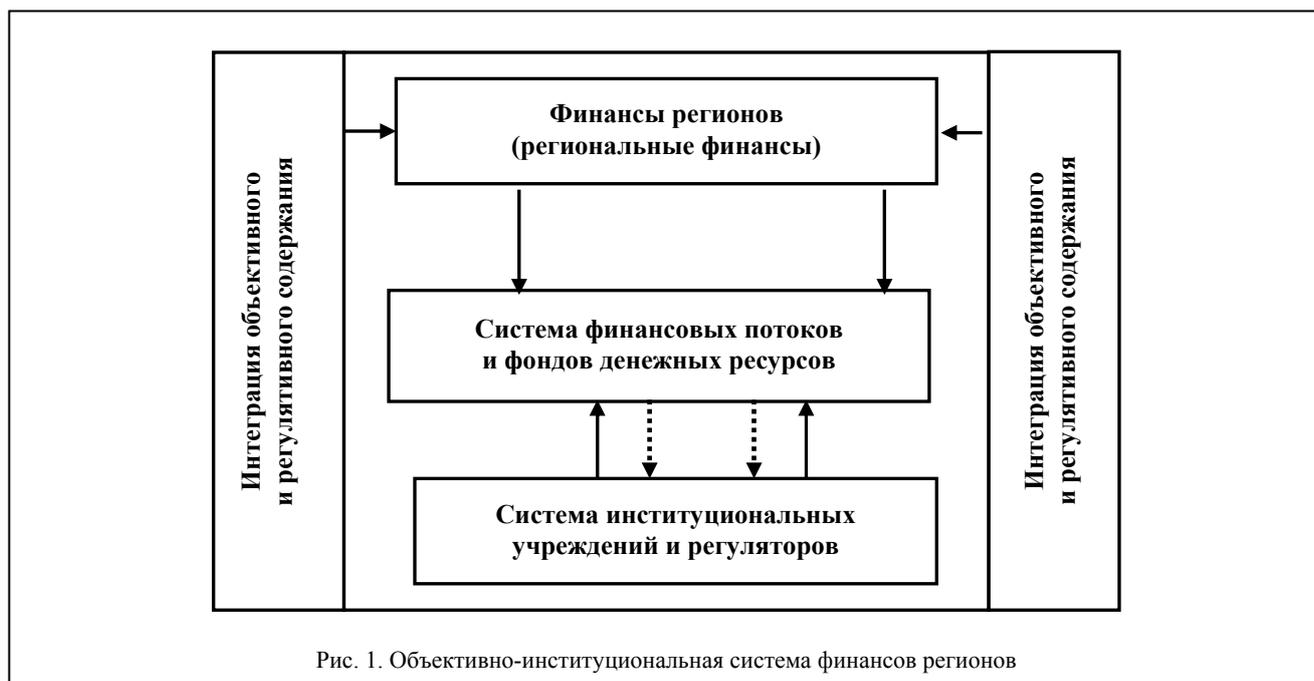
В научной литературе преобладают три концепции региональных финансов. Наиболее распространена трактовка региональных финансов как субфедеральных (субнациональных) бюджетов и межбюджетных отношений. Ограничением содержания является то, что региональные финансы выступают только как отношения государственной системы, что суживает их проблематику, особенно в плане управления финансовым потенциалом, его материальной основой и взаимосвязями финансовых и материальных потоков.

Второе существующее в литературе методологическое направление характеризуется тем, что региональные финансы рассматриваются

как финансовые ресурсы органов государственной власти субъектов федерации и органов местного самоуправления, отводя на второй план другие институты и финансовые потенциалы.

В третьем концептуальном направлении региональные финансы трактуются как «территориальные финансы». В отношении этого методологического подхода возникает проблема отсутствия управляющего субъекта, поскольку территории не могут рассматриваться как финансовые институты или как экономические субъекты.

По мнению автора, наиболее целесообразно трактовать региональные финансы как единую, целостную систему, присущую стране, где наиболее существенными становятся не только межбюджетные и налоговые отношения, а финансовый потенциал системы, его структура, механизм функционирования региональной финансовой системы, ее эволюция, способность к модернизации, особенности функций региональных финансов, проблема эффективности системы в целом (рис. 1).



Финансовый кризис в 2008–2009 гг. выявил необходимость принимать меры стабилизации в отношении всей финансовой системы страны, а не только ее отдельных звеньев. В ускоренном режиме был принят соответствующий закон [2].

Логично ставить вопрос о законодательном определении понятия «система региональных финансов» как выражения второго уровня финансовых отношений в стране, характеризующих общие свойства финансов всей совокупности отдельных регионов, а также необходимости единого законодательного регулирования всей территориальной

финансовой системы страны, их внешней и внутренней конфигурации.

Обобщая проведенный анализ различных концептуальных позиций о функциях финансов, представляется: в отношении региональных финансов наиболее существенными для целей регулирования и использования финансовых инструментов следует считать такие функции финансов, как фондообразующая, распределительная, регулирующая, социальная и контрольная. Фондообразующая функция связана с финансовым потенциалом региональных финансов и объективно

направляет деятельность субъектов России, муниципальных образований, предприятий, банков, инвестиционных и страховых компаний, работающих в пределах определенной территории, на формирование совокупности финансовых потенциалов различного содержания, в том числе потенциала фондового рынка, привязанного к конкретной территории.

Что же касается бюджетной системы и внебюджетных государственных фондов, то фондообразующая функция финансов лишь частично проявляет себя как воспроизводственная, а именно в той мере, в какой имеет место возврат аккумулированных бюджетных доходов в экономику в форме финансирования капитальных вложений, целевых инвестиционных программ, оплаты оборонного заказа и т. д. На региональном уровне в настоящее время актуальна проблема именно придания фондообразующей функции финансов воспроизводственного характера, ибо только через это направление трансформации фондообразующей функции финансов можно решать вопрос формирования инновационно-инвестиционного типа финансов регионов, развивать финансовый потенциал.

В этой связи представляется целесообразным введение в теорию региональных финансов новых понятий «внешняя конфигурация» и «внутренняя конфигурация», развивающих представление о строении системы финансов регионов и определяющих актуальные направления процессов и политики их модернизации. Необходимость использования новых понятий внешней и внутренней конфигураций финансов регионов вызвана тем, что понятие «строение» региональной финансовой системы имеет ограниченный смысл, не позволяет вскрыть все сложные процессы инновационного развития современных финансовых взаимосвязей и воздействующих факторов как внешних, так и внутренних особенностей происходящей модернизации различных финансовых звеньев и институтов региональной экономики. Посредством внешних взаимосвязей на региональные финансы оказывает воздействие и реализуется государственная политика регулирования финансовых взаимосвязей в системе федеративных потоков.

Понятие «внутренней конфигурации» также богаче, чем просто понятие «строения». Внутренняя конфигурация региональных финансов означает их внутреннее строение в движении и взаимодействии звеньев и соответственно денежных (финансовых) фондов и инструментов, территориально функционирующих в ограниченном пространстве федеральных округов (макрорегионы), экономическом пространстве республик, краев,

областей, автономных округов. В экономическом пространстве конкретного региона функционируют и воспроизводятся региональная экономика и соответственно совокупность финансовых отношений, охватывающая предприятия и организации всех форм собственности как государственной (и муниципальной), так и негосударственной (частной, акционерной, смешанной, российской, иностранной, совместной, семейной и др.), которые функционируют на данной территории.

В настоящее время следует признать, что внешние очертания и внутренняя конфигурация региональных финансов нечетко форматированы и нестабильны, в отношении как с федеральным бюджетом, внебюджетными фрондами (пенсионным, социального, медицинского страхования), так и с банковской системой; в отношении территорий с общероссийскими холдингами, естественными монополиями и госкорпорациями, а также и в отношении муниципальных образований, финансы которых регулируются как федеральным законодательством, так и законами и подзаконными актами субъектов федерации.

Действующая правовая практика часто глушит законодательную инициативу субъектов федерации на уровне федеративных отношений. По данным Совета Федерации, за 1995–2005 гг. субъектами России было внесено в Государственную Думу 3305 законопроектов, из которых стали законами 110, т. е. около 3 % (в 2005–2007 гг. – 3,5 %).

Тем не менее субъекты федерации, а в перспективе и крупные макрорегионы, образованные федеральными округами, оказывают и будут оказывать все большее воздействие на внешнюю конфигурацию региональных финансов, прежде всего на пропорции между уровнями бюджетной системы, а также на другие внешние «очертания», если они проявляют активность в своей деятельности.

Трактовка длительного и противоречивого процесса трансформационных, эволюционных преобразований и новаций в сфере региональных финансов как общее проявление их модернизации, позволяет нацеливать этот достаточно слабый и не системно управляемый процесс преобразований в сторону более современных форм, с выходом на способность системы региональных финансов реализовать критерии ее инновационности и социальной ориентированности во всех регионах страны, независимо от положения их как регионов-«доноров», или как регионов-«реципиентов».

Модернизация региональных финансов приобрела современное звучание в аспекте проблем общего стратегического курса обновления российской экономики и ее финансовой системы. В отношении региональных финансов общий

вопрос о трансформации следует перевести в плоскость раскрытия специфической природы трансформации этой системы, стержнем которой призвана быть *модернизация, оптимизация* системы и потенциала региональных финансов. При этом имеют первостепенное значение вопросы о сроках, длительности, непрерывности, качественных характеристиках модернизации.

Является ли модернизация финансовой системы регионов «догоняющей» или «инновационной» зависит от конкретного содержания процесса развития самой системы, ее звеньев, их структуры и деятельности ее регулирующих институтов. В одном случае будет иметь место совершенствование имеющих финансовых связей и отношений, в другом – создание новых процессов, финансовых потоков или «этажей» финансовой системы, например, индикативной финансовой системы федерального округа.

Таким образом, модернизацию и развитие финансовой системы регионов не следует противопоставлять, а нужно рассматривать в плане взаимодействия в едином многостадийном и структурированном трансформационном процессе. В целом модернизация региональных финансов есть такой трансформационный процесс, который направлен на восхождение к новой системе связей, отношений и инструментов регулирования финансовых потоков в регионах. Она является позитивной, если реализуется тенденция движения к более высокой эффективности и более социально значимым приоритетам в функционировании экономики и финансового потенциала регионов.

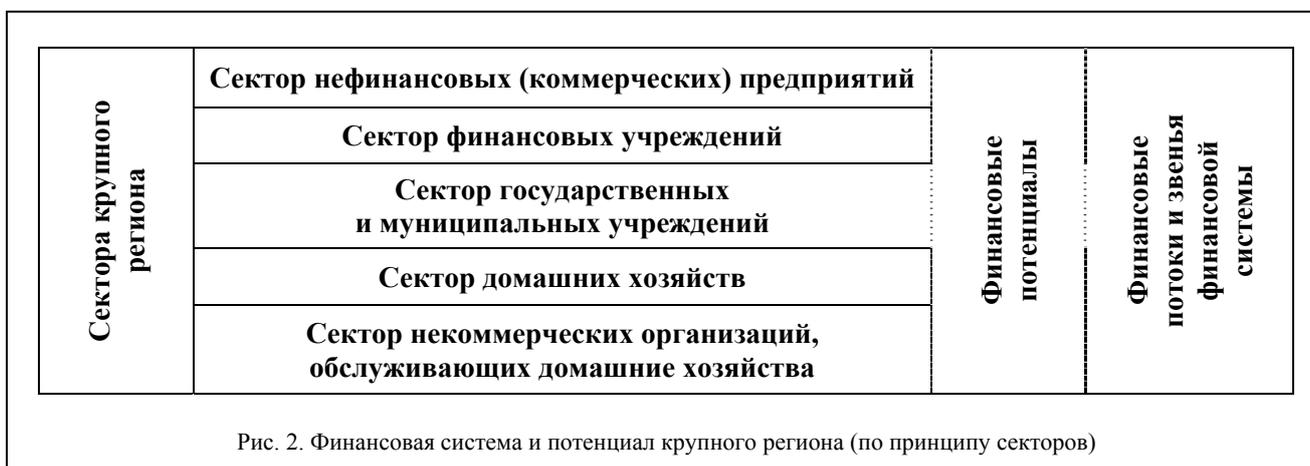
К существенному вопросу концепции модернизации системы региональных финансов относится различие между внешней и внутренней, формальной и реальной модернизацией финансов регионов. Модернизация региональных финансов выражает процесс инновационного развития региональной финансовой системы, ее отдельных звеньев, финансовых секторов региональной эко-

номики. Модернизация охватывает внутренние процессы в системе региональных финансов и ее внешние связи и механизмы взаимодействия с внешней средой.

Внешняя и внутренняя модернизация может рассматриваться как формальная модернизация, если она ограничивается изменением нормативной законодательной базы. Реальная внешняя (посредством федерального законодательства и деятельности федеральных финансовых институтов) и реальная внутренняя модернизация финансов регионов означает процесс изменения условий формирования и использования финансовых потоков и фондов, их направленности, регулирования, их потенциала. Критериями реальной модернизации являются повышение инновационности, эффективности и социальности отдельных звеньев финансовой системы и в целом всей финансовой системы региона. Инновационность и эффективность финансовой системы реально проявляются в росте финансового потенциала регионов, способности обеспечить саморазвитие региона или повышение способности к саморазвитию, что отражается в понижении дотационности бюджетов субъектов федерации.

Модернизация региональных финансов является отрицательной, если она «оптимизирует» бюджетные расходы в целях их сокращения или формирования бюджетного профицита при минимизации бюджетной обеспеченности и «стерилизации» инновационных, инвестиционных и социальных расходов в стране и в отдельных регионах. Эта проблема особенно остро проявляется в связи с реализацией в регионах реформы бюджетных учреждений на основе Федерального закона № 83-ФЗ от 08.05.2010 г.

Углубленное понимание о базисных направлениях модернизации системы и потенциала региональных финансов имеет место при рассмотрении региональных финансов в системе взаимодействия секторов (рис. 2).



Сущность модернизации финансового потенциала региона состоит, во-первых, в повышении его функциональной роли как регулятора преобразований в системе региональных финансов; во-вторых, в его значении как источника роста инновационных финансовых ресурсов; в-третьих, в его росте не за счет обычных факторов, а за счет факторов инновационного развития. Но в целом модернизация финансовых отношений, если она не затрагивает финансовый потенциал, не способствует его росту, преобразованию его внутренней структуры и функций, не выходит за рамки правовых инноваций и в этом смысле является не реальной, а формальной. В механизме региональных финансов, если выразить его в наиболее общей форме, взаимодействуют «блоки», отражающие объективное содержание (финансовые потоки ресурсов; финансовые фонды и их источники) и «субъективное» содержание (регулирующую деятельность институтов государства, коммерческих структур и гражданского общества).

В нормативно-законодательном регулировании финансовых отношений регионов существует ряд проблем взаимодействия федеральной власти и органов власти субъектов федерации, особенно в отношении разделения полномочий по природным, земельным, финансовым ресурсам, по степени развития и границам бюджетно-финансовой и налоговой автономии, формирования фондов и механизмов трансфертов, усиления административного давления федеральных ведомств на регионы; в отношении ограниченных возможностей

в реализации «принципа самостоятельности бюджетов», который в содержании своем, как оно отражено в Бюджетном кодексе РФ, можно было более правильно определить как «принцип несамостоятельности».

Принцип самостоятельности бюджетов, как и ряд многих других положений Бюджетного кодекса РФ, «стесняющих» самостоятельность и инициативу регионов и муниципалитетов, должны быть кардинально переработаны и изменены с учетом интересов субъектов федерации. Это, например, относится к запрету формировать на региональном и муниципальном уровнях внебюджетные и даже целевые бюджетные фонды, в частности, для целевого финансирования дорожного хозяйства, инвестиционных проектов, инновационной деятельности на территориях. Следовало бы также существенно изменить бюрократический механизм госзакупок.

Содержательный комплекс свойств и характеристик саморазвития можно выявить в сравнении с другими понятиями, имевшимися или имеющимися в теоретическом банке идей саморазвития (рис. 3).

Механизм развития и саморазвития (инвестиционно-инновационный механизм) региональных финансов (финансов региона) до конца еще не оформился, его конфигурация и структура звеньев, субъектов регулирования, потенциал ресурсов и их использование – все это актуальные вопросы для исследования и одно из главных направлений модернизации региональных финансов.

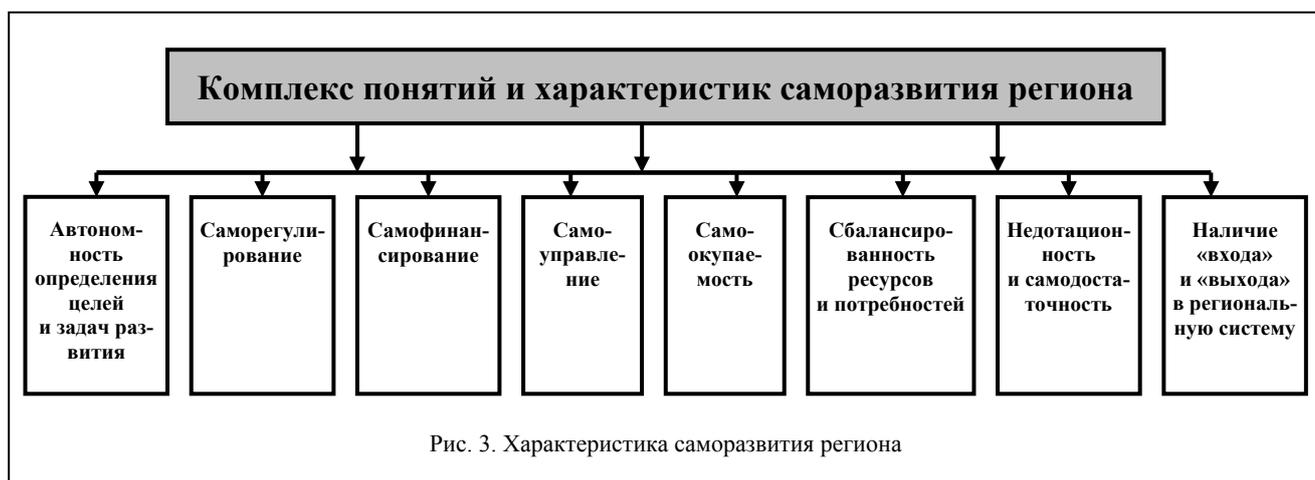


Рис. 3. Характеристика саморазвития региона

Региональные финансы весьма существенно зависят от не до конца отрегулированных отношений субъектов федерации с федеральными органами: по вопросам разделения собственности на землю, природные, водные ресурсы; по проблеме финансирования транспортной инфраструктуры, в том числе дорог федерального, регионального и местного значения; по вопросам

существенных затрат на проектирование и разработку проектно-сметной документации инвестиционных проектов, наличия бюрократических преград в эффективном и ускоренном использовании созданных по инициативе высшего руководства страны Инвестиционного фонда, Фонда содействия жилищной реформе, Фонда содействия развитию жилищного строительства (Стройфонд),

средства и ресурсы которых с большими проволочками и бюрократическими препятствиями доходят, а иногда и не доходят до регионов и муниципальных образований. Следует при этом преодолеть однобокость в регулировании региональных финансов, неточную ориентацию региональных властей по вопросам совершенствования и повышения эффективности финансов регионов, не сводить все «указания» сверху только к бюджетным проблемам и снижению дотационности регионов.

Для населения регионов (в том числе муниципальных территорий) существенное значение имеют, прежде всего, вопросы занятости, тяжести налогообложения, стоимости коммунальных услуг, чрезмерность и неуправляемая региональная дифференцированность которых порождают различные ожидания и реакции бизнеса и населения, вплоть до перемещения и миграции в другие регионы. Проблема целевой ориентации региональных финансов должна рассматриваться не с узких позиций межбюджетных отношений, дотаций и субвенций из центра регионам, от регионов муниципальным образованиям, а с позиций развития человеческого потенциала, приоритетности социальных вложений, бюджетных расходов социальной направленности, будь то непосредственные денежные трансферты населению или строительство социального жилья, высококачественной коммунальной инфраструктуры, дорог, объектов, обеспечивающих полную занятость населения с учетом способностей и потенциала людей, каждого человека.

В формировании, регулировании и использовании экономического и финансового потенциала крупного региона (финансов федерального округа), на взгляд соискателя, необходимо активизировать развитие таких инструментов, как перспективный финансовый план; социально-экономический прогноз федерального округа; баланс финансовых ресурсов территории крупного региона; долгосрочные целевые программы; инвестиционную адресную программу, комплексные программы развития крупного региона, как например, действующая Федеральная целевая программа «Юг России»; консолидированный бюджет и «расширенный бюджет» федерального округа; основные принципы механизма межбюджетных взаимоотношений федерального бюджета с консолидированными бюджетами субъектов федерации федерального округа; основные направления развития денежно-кредитной системы на территории крупного региона.

В теоретическом отношении инструменты и формы регулирования финансового потенциала региона, форм и свойств его проявления, его

функций следует определить как механизм управления и регулирования финансовым потенциалом региона. Объективные процессы в финансовой сфере крупного региона формируют взаимосвязи между субъектами экономических и финансовых отношений, аккумулируют финансовые ресурсы, распределяют и перераспределяют денежные фонды, формируют финансовые, бюджетные пропорции и общий объем финансовых ресурсов федерации. Следовательно, наряду с механизмом регулирования важно рассматривать объективный механизм формирования финансового потенциала крупного региона.

Концептуально определяя финансовый потенциал крупного региона, автор считает необходимым отметить: во-первых, финансовый потенциал региона есть консолидированный финансовый потенциал финансовых потенциалов субъектов Российской Федерации, входящих в федеральный округ; во-вторых, консолидированный финансовый потенциал крупного региона является не только суммой финансовых потенциалов, входящих в крупные регионы субъектов федерации, т. е. не только счетной категорией, но и отражает формирование общего механизма регулирования финансового потенциала региона, интеграционные экономические и финансовые процессы в крупной территории.

В связи с этим существует и проблема эффективности, динамичности, пропорциональности, системно-структурного содержания финансового потенциала региона и соответственно имеет право на существование и рассмотрение вопроса об эффективности управления, регулирования и использования финансового потенциала региона в интересах всех входящих в регион субъектов России и всей страны.

Итак, финансовый потенциал крупного региона является финансово-экономической категорией, характеризующей способность финансовой системы и механизма регулирования на региональном уровне к консолидированному формированию совокупного потенциала финансовых ресурсов субъектов федерации, образующих крупный регион (федеральный округ), для обеспечения способности к саморазвитию, устойчивому и ускоренному экономическому росту экономики региона на основе интенсивных и инновационных факторов развития и усиления социальной ориентации рыночной экономики региональной территории.

Концепция консолидированного финансового потенциала крупного региона, во-первых, расширяет поле для реализации общей федеральной финансово-экономической и региональной экономической политики; во-вторых, создает новые

возможности для достижения приоритетных стратегических задач; в-третьих, способствует расширению перспективы в действиях государственных органов власти и управления.

Экономическое программирование в регионах представлено и развивается как *комплексными программами* (федеральные целевые программы, программы субъектов федерации), так и *бюджетными программами*, которые предусмотрены Бюджетным кодексом РФ и законодательством субъектов Российской Федерации.

Существенным направлением финансового программирования является методология бюджетного планирования, которая определяется в нормативных актах как бюджетирование, ориентированное на результат (БОР).

Прогрессивными новациями в развитии программно-целевого регулирования и бюджетирования в регионах становятся долгосрочные целевые программы (подпрограммы), реализуемые за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации, местного бюджета, государственно-частного партнерства.

Механизм реализации долгосрочной целевой программы должен быть предусмотрен в ее структуре и технологии и может, как представляется автору, опираться на ведомственные целевые программы федеральных ведомств или ведомств (структур) субъектов федерации. Поэтому следует, очевидно, пересмотреть (снять) пункт «Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ», принятого Постановлением Правительства РФ от 19 апреля 2005 г. № 239, которым запрещается включение расходов целевых программ ведомств в федеральные целевые программы, а федеральных программ – в ведомственные.

Большое научно-практическое значение имеет исследование вопроса о применимости идей конвергенции и декомпозиции к разным типам разрабатываемых и реализуемых в Российской Федерации программ развития регионов. В настоящее время на федеральном уровне преобладает разработка комплексных территориальных федеральных целевых программ (ФЦП), направленных на развитие проблемных территорий (таблица).

Межбюджетные трансферты федерального бюджета с включением программной части расходов*

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
<i>Общий объем, млрд. руб.</i>	2527,3	2982,0	3621,1	4001,7
Доля в бюджетных ассигнованиях федерального бюджета, %	36,0	33,0	36,0	37,2
<i>Комплексное развитие территорий (млн. руб.), в том числе:</i>	36108,1	61124,8	67640,3	72069,0
Федеральная целевая программа «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)»	1611,0	1116,5	569,4	0,0
Поддержка экономического и социального развития коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока	0,0	600,0	636,0	646,5
Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие коренных малочисленных народов Севера до 2008 года»	207,2	0,0	0,0	0,0
Федеральная целевая программа развития Калининградской области на период до 2010 года	2529,6	5085,9	8278,4	11758,4
Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года», за исключением подпрограммы «Развитие г. Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе»	110,0	19225,9	24969,2	28641,4
Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007–2015 годы»	1771,4	1632,9	1270,5	495,0
Федеральная целевая программа «Юг России (2008–2012 годы)»	9000,0	10000,0	10000,0	10940,0
Федеральная целевая программа «Социально-экономическое и этнокультурное развитие российских немцев на 2008–2012 годы»	350,0	331,9	365,6	412,6
Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 годы»	20465,2	23081,3	21551,2	19175,2
Осуществление Краснодарским краем полномочий по резервированию земель и изъятию земельных участков для федеральных нужд	62,7	50,4	0,0	0,0

* Составлено автором на основе Приложения 11 к пояснительной записке о федеральном бюджете на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг. (данные не отражают изменений, внесенных в связи с антикризисными мерами).

Признавая острую необходимость приоритетной поддержки проблемных территорий, следует сделать вывод, что она не может противопоставляться более общей политике регионального выравнивания, которая формирует единое экономическое пространство России, создает условия для саморазвития всех регионов.

Особенности рыночного трансформационного процесса в России (объективный фактор) и общегосударственная экономическая, финансово-бюджетная и социальная политика (субъективный фактор) не способствовали реализации и проявлению тенденции к выравниванию (сближению) уровней регионального социально-экономического развития, дифференциация положения регионов не сокращается, а усиливается.

Следует сознавать принципиальную разницу между выравниванием бюджетной обеспеченности регионов и выравниванием уровней их развития. Первое – решает с помощью межбюджетных трансфертов проблему обеспечения текущих потребностей в аспекте предоставления населению территорий более или менее равного объема и качества общественных благ и услуг за счет государства, а второе – это создание условий саморазвития регионов, роста их экономического и финансового потенциала на основе их собственной производственной базы и перевооружения, модернизации их производственной, транспортной, инновационной, социальной инфраструктуры.

Этому может способствовать принятие законодательного акта по среднесрочному индикативному планированию на федеральном и региональном уровнях. Индикативный план должен охватывать все сектора экономики, особо выделяя госсектор финансов и госсектор производства.

В последние годы в правительственных документах высказывается идея развития конкуренции между регионами. Нам представляется такая идеология регулирования регионального развития спорной.

Развитие конкуренции между регионами (а оно стимулируется теперь и политикой федеральных межбюджетных трансфертов, федеральными стандартами в сфере жилищно-коммунальной реформы), будет вызывать процессы дальнейшей дифференциации регионов, их отдаления, а не сближения по уровню социально-экономического развития.

Одним из направлений глубокого реформирования финансовой системы страны целесообразно определить создание индикативных финансовых систем макрорегионов, представленных

административно и территориально федеральными округами (рис. 4).

Их формирование объективно обуславливается наличием интеграционных процессов, вызвавших процесс укрупненных субъектов Российской Федерации путем поглощения ими автономных округов. Не считая обоснованным процесс административного слияния субъектов Российской Федерации, нельзя в то же время противостоять тенденциям экономической интеграции, которые вызываются развитием единого рыночного, финансового, социального пространства, потребностями консолидации материальных, трудовых, инвестиционных ресурсов на решение крупных, общих проблем федеральных округов, а также концентрацией и централизацией отечественных капиталов, функционирующих в материальном производстве, выходящим за рамки относительно ограниченных территорий многих субъектов страны.

На рис. 4 показано, каким примерно инструментарием, позволяющим воздействовать на экономические, бюджетные, социальные процессы в крупном регионе всех входящих в него субъектов РФ, всего населения федерального округа, может располагать индикативная финансовая система округа.

В системе финансово-экономического инструментария можно выделить три группы: первая группа инструментов является консолидированной (прогноз социально-экономического развития, баланс финансовых ресурсов, консолидированный бюджет, адресная инвестиционная программа); вторая группа инструментов отражает полномочия и ресурсы самого федерального округа как относительно самостоятельной структуры в системе федеративного механизма, причем в ряде случаев речь идет о постановке вопроса, о проектно-предложении автора.

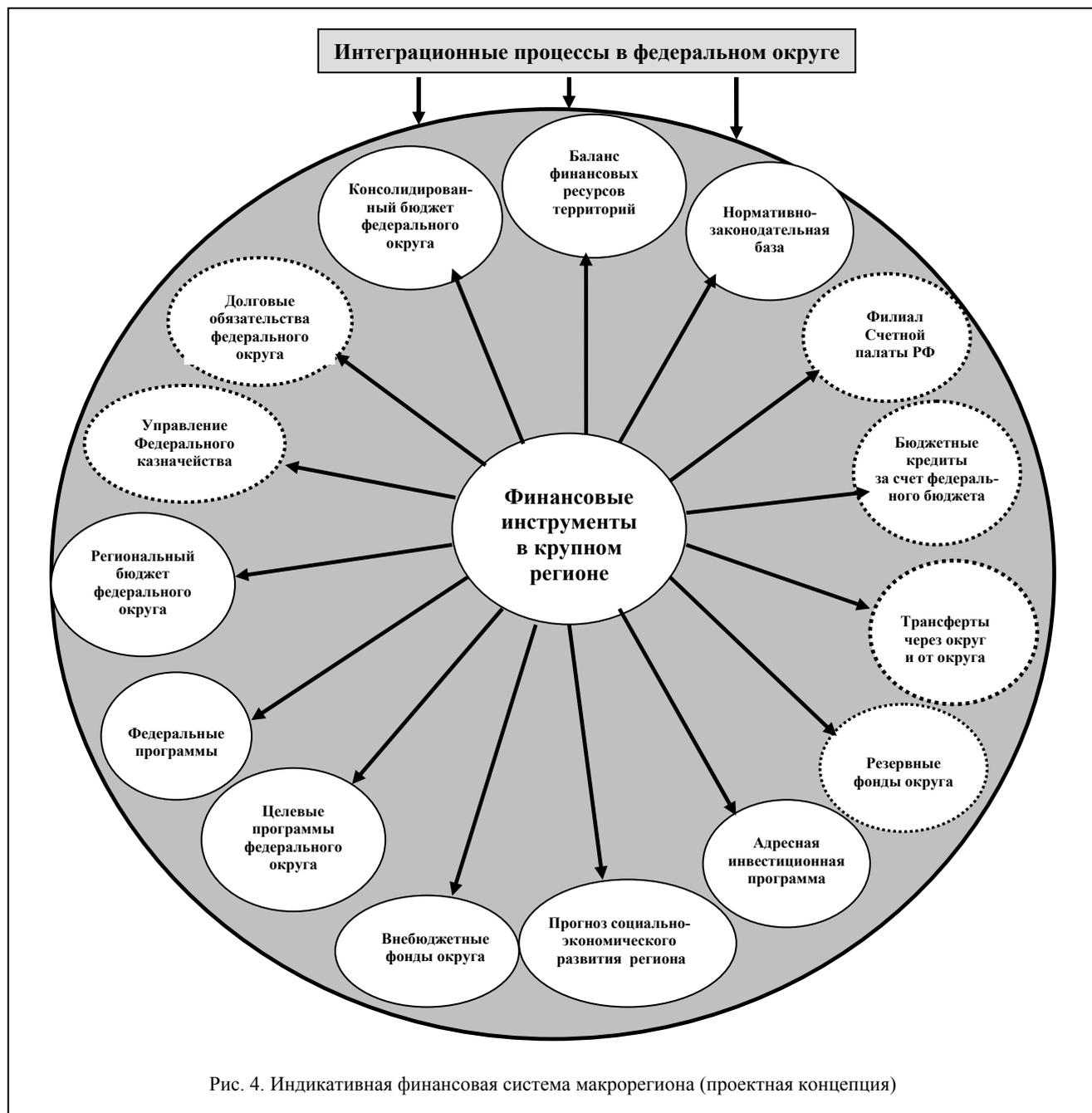
К таким инструментам второй группы относятся: региональный бюджет федерального округа; внебюджетные фонды округа; резервные фонды округа; долговые обязательства округа; трансферты через округ и от округа.

Третья группа занимает своего рода промежуточное положение. Речь идет, например, о филиале Счетной палаты РФ и окружном управлении Федерального казначейства, которые могут быть лишь территориально размещены в федеральном округе, но подчиняться своему центральному руководству и т. д.

Коренной особенностью экономического, политического, административно-управленческого содержания моделируемой в диссертации индикативной финансовой системы федерального округа

(макрорегиона) является то, что она не ведет к административному поглощению одним субъектом федерации других, к потере их самостоя-

тельности, полномочий и прав, предоставленных и закрепленных в Конституции Российской Федерации.



Это особенно существенно для многонациональных федеральных округов, какими является Южный федеральный округ и новый Северо-Кавказский федеральный округ, в составе которых самобытные с многовековой историей, демографическими особенностями, национальным менталитетом субъекты. Это, однако, не может служить препятствием для экономических, социальных, инфраструктурных (транспорт, связь, торговля, строительный и агропромышленный потенциалы) интеграционных процессов в масштабе крупного региона.

Трансформационный процесс региональных финансов объективно может происходить не сам по себе, а в системе взаимодействующих процессов, институтов и под воздействием фактора времени (длительности экономического цикла). Трансформация региональных финансов напрямую определяется федеральным уровнем финансов и его институтами (Правительством Российской Федерации, Минфином РФ, Минэкономразвития РФ) и происходит в экономических условиях, экономической среде, которая формируется посткризисной макроэкономической ди-

намикой и типом посткризисной экономической политики.

Модернизация, а еще правильнее – инновационное развитие финансов регионов в посткризисном развитии, должна рассматриваться как необходимое содержание трансформационного процесса в его перспективном видении.

Перспективный прогнозный анализ, осуществленный Министерством финансов РФ, показывает пессимистическую траекторию условий реальной модернизации региональных финансов вплоть до 2023 г., в связи с негативной динамикой потенциала доходов и расходов бюджетной системы страны [4].

Суммарные расходы бюджетной системы в долгосрочном сценарии Минфина России сокращаются с 34,3 % ВВП в 2010 г. до 31,9 % ВВП в 2023 г. из-за уменьшения доходов бюджетной системы. При этом происходит перераспределение расходов между уровнями бюджетной системы в сторону региональных бюджетов и внебюджетных фондов, а доля федерального бюджета в расходах в течение анализируемого периода сокращается. Так, удельный вес федерального бюджета в общих расходах сокращается с 51 % в 2007 г. до 47 % в 2023 г. (с учетом трансфертов из федерального бюджета). Перераспределение расходов в пользу региональных бюджетов происходит при общем относительном падении их потенциала в пропорции к ВВП с 11,1 % в 2010 г. до 10,2 % в 2023 г.

Взятый курс на инновационную модель экономического роста (после преодоления современного экономического кризиса) потребует не только поддержания постоянной пропорции между потенциалом бюджетной системы и ВВП, а иной траектории, т. е. перехода к более высокому уровню централизации ресурсов ВВП в бюджетной системе – к средневропейскому, находящемуся в диапазоне 50–55 % ВВП. При возвышающемся типе бюджетной траектории ситуация в области федеральных и региональных финансов перемещается с пессимистического в направлении оптимистического типа трансформации.

Вместе с тем при любом характере движения макроэкономических параметров в целом в стране актуальной остается и еще более усиливается проблема инициативной и эффективной деятельности самих субъектов региональной финансовой системы, их собственной заинтересованности и ответственности в росте финансового потенциала регионов. Возможности для этого имеются у всех субъектов федерации и у всех крупных регионов.

Таким образом:

- современная система региональных финансов характеризуется единством механизма функ-

ционирования и развития, общей внешней и внутренней конфигурацией, системной пропорциональностью, регулирующим, организующим и структурирующим воздействием на финансы отдельных субъектов федерации. Она создает вертикальные и горизонтальные финансовые зависимости во всей совокупности регионов в процессе формирования, распределения, использования и модернизации потенциалов финансовых ресурсов;

- преодоление ограничительной трактовки региональных финансов только как системы субфедеральных бюджетов раскрывает возможности выявлять причины блокирования финансовых потоков от бюджетной и банковской систем к финансам реального сектора. Однако в официальных документах (федеральных законах, правительственных программах и др.) до сих пор реализуется принцип раздельного регулирования звеньев и секторов финансовой системы страны и региональной финансовой системы, что снижает эффективность политики модернизации экономики и финансов, тормозит антикризисное и посткризисное инновационное развитие;

- секторная модель финансовой системы и финансового потенциала региона имеет исключительно важное значение для углубления региональной финансовой политики, формирования системы финансовых пропорций, раскрытия взаимосвязей и взаимозависимостей в финансовых потоках. Она концентрирует внимание не только на бюджетных аспектах финансового потенциала, но и на всех его структурных частях, указывает на базовое значение финансов и финансового потенциала предприятий;

- модернизационный процесс эволюции региональных финансов России происходил и происходит в условиях длительной кризисной траектории. Стабилизационный этап 2000–2008 гг. позволил существенно продвинуться в процессе нормативно-законодательной позитивной модернизации региональных финансов, особенно в бюджетной сфере. Однако проблемы недостаточности инновационных и инвестиционных возможностей и потенциалов региональных финансов, в том числе бюджетов субъектов федерации и муниципальных образований, полностью преодолеть на этом этапе не удалось;

- реальная модернизация системы региональных финансов характеризуется не только формальными инновациями в нормативно-законодательной базе, но и способностью регионов к саморазвитию финансово-экономических потенциалов, наличием у них ресурсов и полномочий активно влиять на финансовое положение предприятий и банков, функционирующих на территории субъектов федерации; интеграцион-

ными процессами формирования индикативных финансовых систем макрорегионов без утраты самостоятельности их субъектов и без их директивного объединения;

- обновление процессов воспроизводства в национальной экономике на региональном уровне в существенной степени определяется финансовыми пропорциями и динамикой финансовых параметров. Финансовый потенциал регионов, его пропорциональность и динамичность обеспечивают финансовыми ресурсами как процессы простого, так и расширенного воспроизводства региональной экономики. В силу прямых и обратных связей материально-вещественные факторы и пропорции создают условия развития финансов регионов, звеньев финансово-кредитной системы, прежде всего, воздействуют на финансы предприятий, отраслевых и межотраслевых корпораций и холдингов;

- концепция посткризисной модернизации региональных финансов основывается на преодолении факторов, возвращающих финансовую систему регионов к кризисной фазе экономического цикла, что, в первую очередь, зависит от общей

макроэкономической ситуации в стране и от смены типа общероссийской финансово-экономической политики.

Модернизационная финансовая политика призвана носить превентивный характер и снижать степень кризисных рисков путем создания реальной устойчивости финансов предприятий и регионов политикой роста финансового потенциала и его полного использования на внутренние потребности инновационного роста и социального развития.

Нормативные документы

1. Послание Президента РФ Д. А. Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 ноября 2009 г. [Текст] // Российская газета. – 2009. – 13 ноября.

2. Российская Федерация. Законы. О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации: федер. закон: [принят 13 октября 2008 г.] // СЗ РФ. – 2008. – № 42. – Ст. 4698.

3. Бюджетная стратегия Российской Федерации до 2023 года. – Проект. – Август 2008. www1.minfin.ru/ru/

УДК 378.31

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В. В. Тараканов

В статье рассмотрены проблемы модернизации российской сферы образования. В частности, модернизация сферы образования увязывается с осуществлением соответствующих системных мер в финансовой политике государства и образовательных учреждений через модернизацию финансового механизма. Автором анализируются направления хозяйственной деятельности вуза в условиях нарастающего бюджетного дефицита, а также стратегии адаптации к сложнейшей ситуации бюджетного недофинансирования.

Ключевые слова: модернизация, сфера образования, финансовый механизм высшего профессионального образования, трансформация финансового механизма, стратегии адаптации.

MODERNIZATION OF THE FINANCIAL MECHANISM OF SYSTEM OF THE HIGHER VOCATIONAL TRAINING

V. V. Tarakanov

In article problems of modernisation of the Russian education sphere are considered. In particular, education sphere modernisation co-ordinates with realisation of corresponding system measures in the financial policy of the state and educational institutions through modernisation of the financial mechanism. The author analyzes directions of economic activities of high school in the conditions of accruing budgetary deficiency, and also strategy of adaptation to the most complicated situation of budgetary underfinancing.

Keywords: modernisation, an education sphere, the financial mechanism of the higher vocational training, transformation of the financial mechanism, adaptation strategy.

Модернизация сферы образования России предполагает осуществление соответствующих системных мер в финансовой политике государства и образовательных учреждений, обеспечивающих становление и развитие экономики, основанной на знаниях. В этом случае особое значение

приобретает модернизация финансового механизма системы высшего профессионального образования (далее – ВПО) как сферы, непосредственно обеспечивающей деятельность высших учебных заведений в части оказания образовательных, научно-исследовательских, консультационных

и иных услуг. Основная цель данного процесса заключается в повышении конкурентоспособности российских вузов, во внедрении передовой системы финансовой отчетности, применении современных методик финансового менеджмента.

Однако в финансовой политике государства, нормативно-правовых документах, в целевых программах различного уровня содержится множество противоречий, порождающих проблемы и институциональные барьеры в развитии образовательных учреждений ВПО как субъектов экономической деятельности. Государственные высшие учебные заведения, с одной стороны, представляют собой учреждения, оказывающие государственную услугу и финансирующиеся из бюджета, а с другой – организации, осуществляющие приносящую доход деятельность. Данные обстоятельства определяют необходимость концептуального совершенствования бюджетного и внебюджетного финансирования отечественных вузов. Применение зарубежного опыта реформирования финансовых отношений между государством и университетами требует его адаптации для российских условий хозяйствования.

Таким образом, необходим всесторонний научный анализ источников и проблем модернизации финансового механизма системы ВПО, который позволит, во-первых, с системных позиций выявить существующие противоречия в развитии финансового механизма системы ВПО, во-вторых, предложить решения и определить перспективы финансового взаимодействия государства и образовательных учреждений.

Необходимость изменения финансовой политики в отношении высшего образования и соответствующей трансформации финансового механизма системы ВПО и его последующей непрерывной модернизации обусловлена глубинными причинами, определившими вектор преобразования высших учебных заведений из учреждений, функционирование которых обеспечивается исключительно бюджетным финансированием, в организации, занимающиеся предпринимательской и иной приносящей доход деятельностью.

В условиях становления «экономики знаний», где социальное и экономическое благополучие страны определяется наукоемкими технологиями, инновационной направленностью и уровнем интеллектуального развития общества, существенно повышается роль высшего образования в системе общественного воспроизводства. Одновременно трансформируется характер проявления сущности образовательной услуги как общественного и частного блага и инвестиционного ресурса.

Сущность образовательной услуги как частного блага и инвестиционного ресурса проявляется

в превращении ее в объект рынка образовательных услуг, значительный сегмент которого занимают дифференцированные рынки услуг, предоставляемых учреждениями высшего образования. Учреждения ВПО действуют в условиях относительно свободной конкуренции на рынках услуг дополнительного образования и повышения квалификации, учебно-методических пособий и программ, научных исследований и инноваций, консультационных услуг, ценных бумаг. На рынках оздоровительных, спортивных, бытовых и прочих сопутствующих услуг университеты, будучи монополистами на своей территории, осуществляют приносящую доход деятельность, которая по своим экономическим характеристикам не может быть названа предпринимательской. Показатели прибыльности или убыточности такой деятельности имеют значение не сами по себе, а в сочетании с финансовыми результатами университета в целом и его привлекательностью для нынешних и будущих потребителей образовательных услуг. Основная же деятельность высших учебных заведений по оказанию образовательных услуг в сфере реализации программ бакалавриата, магистратуры, подготовки научных диссертаций осуществляется на региональных рынках в условиях монополистической конкуренции.

С другой стороны, развитие рыночных отношений, по убеждению автора, обуславливает превращение образовательной услуги как общественного блага в бюджетную услугу, которая оказывается в интересах общества и оплачивается не ее конкретными получателями, а государством на основе государственного задания.

Процесс маркетизации взаимоотношений вуза как производителя образовательных услуг с их потребителями определяет необходимость качественных изменений содержания, направлений и путей осуществления финансовой политики в сфере ВПО, что требует соответствующего финансового механизма ее реализации.

Финансовый механизм играет важную роль в хозяйственной деятельности учреждений высшего образования. В рамках финансового механизма системы ВПО складываются различные финансовые отношения вузов по поводу образования, распределения и использования финансовых ресурсов, расчетов с государством, организациями, населением и иными контрагентами. С его помощью мобилизуют и распределяют финансовые ресурсы, необходимые для осуществления образовательной, научной и иной деятельности вуза, обеспечения его взаимоотношений с бюджетной системой государства. К элементам данного финансового механизма относятся формы финансовых ресурсов, методы их формирова-

ния, система регламентов, норм и нормативов, которые используются при определении доходов и расходов вуза, организации системы финансирования вуза.

Финансовый механизм системы ВПО является системой целевого регулирования процессов

формирования, распределения и использования финансовых ресурсов вузов в рамках институционально определенных принципов, финансовых методов, финансовых рычагов, нормативно-правового и информационно-методического обеспечения (табл. 1).

Таблица 1

Содержание финансового механизма системы высшего профессионального образования*

Финансовые методы	Финансовые рычаги	Нормативно-правовое обеспечение	Информационно-методическое обеспечение
Финансовый анализ; планирование и прогнозирование; финансирование; финансовое обеспечение деятельности; финансовое (бюджетное, налоговое) регулирование; бюджетирование; инвестирование; кредитование; лизинг; финансовый контроль и учет; введение новых систем оплаты труда; система расчетов; ценообразование в системе образования; минимизация рисков при оптимизации организационной структуры вуза и др.	Ассигнования на содержание учреждений; субсидии; субвенции; бюджетные инвестиции; доход (прибыль); амортизация; арендная плата; стипендия; процентная ставка; кредиты и займы; налоги; налоговые льготы и отсрочки; финансовые поощрения (премии); финансовые санкции (штрафы, пени, неустойки); ценные бумаги; взаимозачеты	Конституция РФ; кодексы (Гражданский, Бюджетный, Налоговый); федеральное законодательство (образовательное, о некоммерческих организациях и др.); нормативные акты Правительства РФ (постановления, распоряжения); нормативные акты федеральных министерств, агентств, служб; нормативно-правовые акты региональных органов власти и управления (законы, постановления, распоряжения); нормативно-правовые акты муниципальных органов власти и управления (постановления, решения, распоряжения); нормативные документы вузов (уставы, решения, приказы, распоряжения); прочие нормативные документы	Финансовый (бухгалтерский) учет и отчетность (баланс исполнения сметы доходов и расходов и т. д.); управленческий учет и отчетность; налоговый учет и отчетность; внутренняя финансовая документация; информация о внешней среде; информация об источниках финансирования

* Составлено автором.

Кроме того, содержание финансового механизма системы ВПО проявляется в его функциях, которые обеспечивают достижение цели и выполнения комплекса задач данного механизма. К числу данных функций относятся: регулирующая, перераспределительная, аккумуляционная, воспроизводственная, стимулирующая, замещающая и контрольная. До недавнего времени субъекты госсектора при бюджетном финансировании не были ориентированы на результативность и эффективность своих расходов. Однако в настоящее время к ним необходимо добавить функцию результативного финансового менеджмента, идея которого заключается в обеспечении такой системы

управления финансами вуза, которая позволяет достичь определенных показателей результативности. Данная точка зрения полностью согласуется с концепцией бюджетирования, ориентированного на результат.

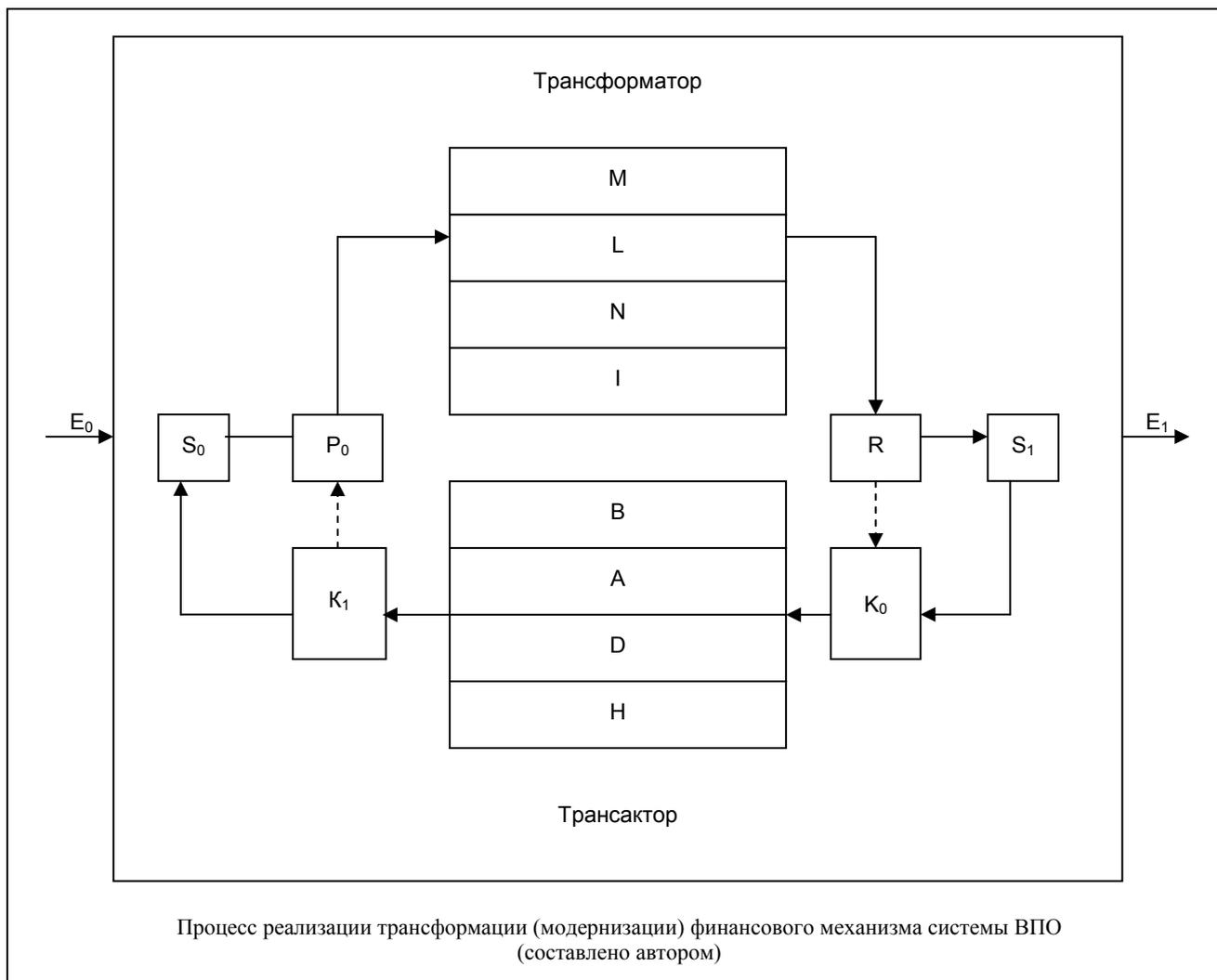
Трансформация финансового механизма системы ВПО состоит в смене законодательно определенных принципов его функционирования, соответствующего нормативного и информационно-методического обеспечения, появления новых финансовых методов и финансовых рычагов. Процесс трансформации финансового механизма системы ВПО заключается в формировании новых финансовых отношений, обусловленных пре-

вращением образовательной услуги в бюджетную услугу, а также появлением внебюджетных источников финансирования вузов и соответствующих им финансовых методов и рычагов, нормативного, правового и информационного обеспечения.

Модернизация финансового механизма системы ВПО заключается в адаптации его к современным условиям посредством модификации финансовых методов и рычагов, а также норм финансового обеспечения образовательной деятельности вуза

в целях эффективного использования финансовых ресурсов при реализации услуг образовательного учреждения и повышения его конкурентоспособности и инновационной активности.

Для качественного изменения финансового механизма системы ВПО необходим трансформатор, который представляет собой систему внешних и внутренних воздействий на сферу образования и ее внешнее окружение с целью преобразования исходного состояния ВПО в желаемое (рисунок).



В результате трансформации исходного состояния определенных параметров получается результативное воздействие, которому необходимо дать соответствующую оценку с помощью системы показателей результативности деятельности вуза. Для этих целей нужен трансактор, цель которого заключается в многоаспектной оценке полученного состояния вуза и определении степени его соответствия желаемым результатам.

Элементами трансактора выступают: создание базы данных (B), анализ (A), диагностика (D)

и оценка достигнутого состояния и перспектив развития вуза (H). Анализ полученных результатов в процессе реализации модернизации финансового механизма системы ВПО позволяет проводить сравнение нового состояния высшей школы с первоначальным, а также определяется соответствие результата поставленным целям. Полученные результаты позволяют провести диагностику состояния и выявить причины отклонений, а также провести оценку достигнутого состояния и перспектив. Результатом должна стать коррекция по-

ставленных целей, которая может осуществляться на разных этапах модернизации финансового механизма: начиная от изменения элементов трансформатора и заканчивая корректировкой первоначальной цели, требующей решения.

Условные обозначения: S_0 – вуз как субъект, осуществляющий разрешенные ему виды деятельности, которые выступают объектами финансирования (услуги, работы, товары); P_0 – цель, заданная системой показателей конечных (общественно значимых) результатов; M – финансовые методы, L – финансовые рычаги, N – нормативно-правовое обеспечение, F – информационно-методическое обеспечение; R – непосредственный результат воздействия на систему, S_1 – вуз в процессе модернизации механизмов финансирования за выполняемые виды деятельности, K_0 – показатели результативности ВПО, B – создание базы данных о полученных результатах, A – анализ, D – диагностика, H – оценка достигнутого состояния и перспектив развития вуза; K_1 – коррекция стратегии развития вуза; E_0, E_1 – взаимодействия со средой.

Анализ мирохозяйственного опыта функционирования высших учебных заведений в последние десятилетия XX – начале XXI вв. позволил автору определить, что в условиях нарастающего бюджетного дефицита основным направлением хозяйственной деятельности вузов развитых стран стала диверсификация источников финансирования, включившая в себя:

1. Введение платы за обучение. В США за последние двадцать лет плата за обучение в государственных колледжах возросла на 175 %, а в частных колледжах – на 230 %. При этом в европейских странах плата за обучение в государственных вузах до настоящего времени не носит всеобъемлющего характера, вводится постепенно, распространяясь на отдельные программы и категории студентов, в частности, иностранных. В Великобритании, Нидерландах, Италии она устанавливается правительством страны и, как правило, не превышает 20 % от суммы затрат на обучение.

2. Развитие новых направлений и форм образовательной деятельности, осуществляемой на платной основе с целью расширения круга потенциальных потребителей образовательных услуг (дистанционное обучение, довузовская подготовка, непрерывное обучение взрослых и т. д.).

3. Развитие научно-инновационной деятельности на контрактной основе, а также участие вузов в капитале коммерческих фирм, прежде всего занимающихся внедрением научных и прикладных разработок. Университеты превращаются в крупные финансовые корпорации, использующие проценты с вложенного капитала в каче-

стве одного из источников финансирования своей основной деятельности. В частности, в США доходы от собственности составляют в среднем около 1 % бюджетов государственных университетов и около 7 % бюджетов частных вузов.

4. Расширение экспорта образовательных услуг при всесторонней и активной государственной поддержке. Мировой рынок образовательных услуг оценивается экспертами в 30–40 млрд. долл. США. По числу иностранных студентов первое место в мире также занимают США. В 2002/2003 учебном году там обучалось более 586 тыс. иностранных студентов, или 28 % от всех иностранных студентов в мире. На последующих местах находились Великобритания (14 %), Германия (12 %), Франция (8 %), Австралия (7 %), Россия (5 %), Япония (4 %), Испания, Китай (по 3 %), Канада, Бельгия, Австрия и Италия (по 2 %). За период с 1990 по 2003 гг. число студентов из зарубежных стран выросло в Австралии в 6 раз, в Китае – в 4,5 раза, в США, Великобритании и Германии – примерно в 1,5 раза.

5. Осуществление политического давления на органы государственной власти с целью развития системы кредитной и грантовой поддержки студентов, что не только обеспечивает социальную защиту обучающихся, но и стимулирует платежеспособный спрос на образовательные услуги, а также развитие государственно-частного партнерства на региональном уровне и укрепление связей с местными сообществами. Наибольший размах такое партнерство в сфере образования получило в Великобритании, где к декабрю 2006 г. было осуществлено 166 проектов на сумму 5 млрд. фунт. стерлингов.

Развитие новых направлений коммерческой деятельности вузов предопределило широкое внедрение в практику финансовых методов, присутствующих в предпринимательских организациях (инвестирование, кредитование, самофинансирование, материальное стимулирование, маркетинг, лизинг, факторинг, страхование и т. д.), а также соответствующих финансовых рычагов (прибыль, амортизация, дивиденды, кредиты, займы, ценные бумаги, векселя и т. д.).

Анализ хозяйственной практики отечественных университетов показал, что за неполное десятилетие с начала реформ до 2000 г. они сумели выработать стратегии адаптации к сложнейшей ситуации бюджетного недофинансирования. Основными направлениями экономической деятельности вузов явились:

1. Расширение приема на программы высшего и послевузовского образования на контрактной основе. Особенность становления данных направлений коммерциализации в России заключалась

в том, что они охватили практически все специальности, все группы потребителей образовательных услуг, а не только иностранных граждан, в отличие от европейских стран, и развивались очень высокими темпами.

2. Быстрое развитие новых направлений оказания образовательных услуг на возмездной основе, выразившееся как в открытии платных подготовительных курсов для поступления в вуз, так и в создании программ непрерывного образования взрослых.

3. Опережающее, по сравнению со странами Европы, развитие контрактных форм реализации НИОКР и создание инновационных институтов в форме научно-технологических парков и университетских научно-инновационных комплексов. К 2001 г. доля внебюджетных средств в финансировании научных исследований в высших учебных заведениях Министерства образования России возросла с 44 % в 1994 г. до 60,5 %.

4. Активное проведение финансовых операций по инвестированию временно свободных денежных средств в акции и доли создаваемых с участием университетов компаний, а также в банковские депозиты, векселя и иные ценные бумаги. К примеру, выгода Волгоградского государственно-

го университета от вложений в депозиты и ценные бумаги за период 1993–2000 гг. составила более семи миллионов рублей.

5. Формирование при определенной государственной поддержке институциональной основы осуществления экспорта образовательных услуг. Автор отмечает, что данное направление, являясь весьма перспективным, в рассматриваемый период находилось, по сути, в зачаточном состоянии, не принося вузам сколько-нибудь существенных доходов.

6. Расширение связей университетов с региональными и местными органами власти и управления, обеспечение их существенной поддержки как в обеспечении существования инфраструктуры вузов, так и в реализации инвестиционных и научных проектов. В Волгоградской области поддержка региональных и муниципальных властей выразилась в финансировании программы информатизации учреждений ВПО, в социальной поддержке за счет средств областного бюджета преподавателей, не имевших ученой степени, в выделении из местного бюджета средств на оплату коммунальных услуг, потребляемых студенческими общежитиями. В 1997–2003 гг. общая сумма поддержки составила 92 млн. руб. (табл. 2).

Таблица 2

Основные направления социально-экономической поддержки системы высшего профессионального образования властями Волгограда и Волгоградской области в 1997–2003 гг.

Направление	Сумма
1. Программа информатизации высшего образования в Волгоградской области	23,8 млн. руб.
2. Программа поддержки преподавателей, не имеющих ученой степени	8,2 млн. руб.
3. Льготы по оплате коммунальных услуг, потребляемых студенческими общежитиями	60,0 млн. руб.
Всего	92,0 млн. руб.

7. Поиск нестандартных финансовых схем привлечения в университеты денежных средств на заемной основе путем выпуска векселей, облигаций, иных ценных бумаг.

Таким образом, российские высшие учебные заведения в кратчайшие сроки внедрили в практику своей хозяйственной деятельности финансовые методы и рычаги, аналогичные тем, которые в условиях нарастающего дефицита бюджетного финансирования использовали в последние десятилетия ведущие европейские университеты.

Главным содержанием трансформации финансового механизма системы ВПО в конце XX в. стало применение новых финансовых методов, в том числе: внебюджетное финансирование посредством расширения приема на программы

высшего и послевузовского образования на контрактной основе, открытия платных подготовительных курсов для поступления в вуз, развития контрактных форм реализации результатов НИОКР, а также экспорта образовательных услуг; инвестирование путем создания инновационных институтов в форме научно-технологических парков и университетских научно-инновационных комплексов, активного проведения финансовых трансакций по вложению временно свободных денежных средств в акции и доли создаваемых с участием университетов компаний, а также в банковские депозиты, векселя и иные ценные бумаги; кредитование, поиск нестандартных схем привлечения в университеты денежных средств на заемной основе путем выпуска векселей, облигаций, иных

ценных бумаг. Широкое применение получили такие финансовые рычаги, как прибыль, дивиденды, процентная ставка, кредиты и займы, акции, облигации, векселя.

К 2000 г. объем внебюджетных поступлений в систему высшего профессионального образования превысил объем бюджетного финансирования вузов. Доля внебюджетных источников в финансировании российских учреждений ВПО достигла 60 %, в то время как в Японии – 57 %, в США – 52 %, Канаде – 39 %, Великобритании – 38 %.

Развитие коммерческой деятельности вузов потребовало от них в целях повышения конкурентоспособности модернизации внутриуниверситетской системы стратегического, операционного и финансового менеджмента.

Однако последовательное принятие в 1996–2000 гг. Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), Бюджетного кодекса РФ (БК РФ) и Налогового кодекса РФ (НК РФ) привело к существенному сужению тех прав государственных образовательных учреждений, которые были закреплены в образовательном законодательстве.

Федеральным законом от 22 августа 2004 г. №122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» были внесены поправки как в Закон РФ «Об образовании», так и в Федеральный закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».

Главной целью произведенных поправок была конкретизация прав и обязанностей органов власти по отношению к учрежденным ими образовательным учреждениям, а также уточнение правового статуса самих учреждений, приведение норм образовательного права в соответствии с бюджетным, гражданским и налоговым законодательством.

В результате в образовательное законодательство были внесены новации, отменившие следующие нормы:

- о праве собственности на доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности;
- о правах образовательного учреждения на продукты интеллектуального и творческого труда, являющиеся результатом его деятельности;

- о праве образовательного учреждения использовать имущество для получения дохода и о праве собственника имущества на часть дохода;

- о праве на открытие расчетного и валютного счета для государственных и муниципальных учреждений;

- о праве филиалов, отделений и структурных подразделений образовательных учреждений иметь самостоятельный баланс и собственные счета в банковских и других кредитных организациях.

Таким образом, бюджетные учреждения потеряли возможность создавать дочерние организации и приобретать акции, облигации, векселя и иные ценные бумаги. Это, с одной стороны, лишило федеральные вузы права на получение процентных доходов, а с другой – стало тормозом в формировании университетских комплексов, в состав которых входили промышленные, инновационные предприятия, научно-исследовательские и образовательные организации, создаваемые с участием вузовского капитала.

Данное положение ежегодно закреплялось и законами о федеральном бюджете, определявшими, что средства, полученные от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, не могут направляться федеральными государственными учреждениями на создание других организаций и покупку ценных бумаг. Строго говоря, указанное установление закона запрещало вузам участвовать даже в создании фондов, ассоциаций и других некоммерческих организаций.

Глобализация экономики, возрастающие потребности общества в образовательных услугах обуславливают необходимость разработки концепции модернизации отечественного финансового механизма системы ВПО, основные составляющие которой нашли отражение в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию, Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации, Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г., Национальной доктрине образования в Российской Федерации. В наиболее концентрированном виде содержание модернизации финансового механизма системы ВПО в современных экономических условиях включает:

- переход от сметного финансирования учреждений образования к финансовому обеспечению их деятельности на основе государственного задания на выполнение бюджетной услуги и государственного контракта;

- отказ от бюджетирования на основе сметы доходов и расходов и внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, включающего совершенствование системы оценки каче-

ства деятельности вузов по оказанию государственных услуг посредством введения премий за качество;

- расширение автономии и ответственности университетов в организационно-экономической и финансовой сфере, предполагающее активное применение таких финансовых методов, как планирование, прогнозирование, инвестирование, кредитование, лизинг, факторинг, страхование, финансовый маркетинг;

- создание системы налогового стимулирования деятельности учреждений ВПО на федеральном, региональном и муниципальном уровнях;

- внедрение в сфере ВПО современных методик финансовой отчетности и финансового менеджмента.

Сравнительный анализ систем бюджетного финансирования, применяемых в различных странах Европы, выявляет интересные в плане практического применения особенности отдельных моделей, ориентированные на экономическое стимулирование подготовки студентов по определенным специальностям, а также различных направлений деятельности вузов:

- модели Великобритании, Италии, ряда земель Германии, в которых как стоимость подготовки студента, так и объем финансирования научной деятельности дифференцированы в зависимости от образовательной специальности или области исследований;

- модели земель Северный Рейн-Вестфалия и Рейнланд-Пфальц (Германия), в которых бюджетное финансирование исследовательской деятельности зависит от доходов научной деятельности, полученных на основе контрактов с предприятиями бизнеса;

- модель земли Рейнланд-Пфальц (Германия), ориентированная на стимулирование экспорта образовательных услуг;

- модель Швеции, в которой значительное внимание уделяется финансированию специальных задач, таких, как стимулирование образовательной деятельности по маловостребованным специальностям или разработка новых программ;

- модель Финляндии, в которой существуют целевые ассигнования на выдающиеся исследовательские работы.

Происходящая в развитых странах реформа бюджетного финансирования высших учебных заведений нацелена на расширение автономии, а следовательно, и ответственности университетов в решении вопросов бюджета, организационной структуры и кадровой политики. Это должно привести к росту конкурентоспособности вузов в исследованиях и образовании, внедрению передовой системы финансовой отчетности, примене-

нию в сфере высшего образования современных методик стратегического и функционального менеджмента.

Историко-логический анализ позволяет утверждать, что модернизация бюджетного финансирования государственных вузов в России должна состоять во внедрении бюджетирования, ориентированного на результаты, меняющего принципы финансирования вуза и включающего:

- совершенствование процесса формирования и реализации ведомственных целевых программ, которые предусматривают конкретные цели ее реализации и показатели оценки их достижения на всех этапах осуществления программы;

- разработку системы финансового обеспечения деятельности образовательных учреждений, стимулирующих их к повышению качества оказываемых услуг и эффективности бюджетных расходов;

- расширение полномочий главных распорядителей бюджетных средств по определению форм финансового обеспечения государственных услуг на основе государственного задания образовательным учреждениям или закупки услуги на рынке на основе государственного заказа;

- предоставление бюджетным образовательным учреждениям права самостоятельно определять направления расходования средств для достижения показателей задания;

- преобразование бюджетных учреждений, имеющих право заниматься приносящей доход деятельностью, в автономные учреждения;

- повышение качества финансового менеджмента.

Внедрение системы оценки результативности и эффективности бюджетных расходов в настоящее время вызывает множество неоднозначных суждений по вопросам методики ее проведения, однако, без их решения невозможна и полноценная реализация принципов бюджетирования, ориентированного на результат.

В таких странах, как Великобритания, Ирландия, Нидерланды, Финляндия, Швеция, переход учреждений ВПО к предпринимательской деятельности, развитие «академического капитализма» обусловили необходимость модернизации системы управления высшими учебными заведениями, повышения роли экономических и финансовых подразделений в деятельности вузов, модификации всей внутриуниверситетской структуры с изменением функций ряда традиционных подразделений.

Особую практическую ценность для российских вузов имеют следующие направления совершенствования системы финансового менеджмента:

- изменение роли и функций высшего университетского менеджмента, связанное с развитием самостоятельной экономической деятельности и повышением ответственности за хозяйственные результаты;

- расширение функций финансово-экономических служб вуза, ответственных за стратегическое и финансовое планирование, составление бюджета вуза и контроль за его исполнением;

- расширение прав и ответственности руководителей факультетов и школ университета, а затем и кафедр, в рамках децентрализации и демократизации финансового планирования, переход к бюджетированию деятельности факультетов и других традиционных университетских подразделений;

- развитие так называемой «университетской периферии», т. е. структурных подразделений вуза, ориентированных на предпринимательскую деятельность в различных сферах, функционирующих на основе хозяйственного расчета, маркетинга и бюджетирования.

В России развитие платной образовательной, предпринимательской и иной деятельности в условиях дефицита бюджетного финансирования на рубеже веков позволило многим высшим учебным заведениям в основном сохранить свой научный, образовательный и кадровый потенциал, создать достаточно эффективную систему стимулирования труда и социальной защиты сотрудников. Такая система была создана и в Волгоградском государственном университете, а ее основные элементы сохранились и после введения в 2008 г. в бюджетных учреждениях новой системы оплаты труда. Среди них следует выделить следующие:

- основным источником установления стимулирующих надбавок работникам профессорско-преподавательского состава и прочего обслуживающего персонала факультетов и кафедр являются бюджеты факультетов, формирующиеся за счет отчислений от доходов за оказанные платные услуги;

- размер стимулирующей надбавки декана и его заместителей зависит от основных показателей работы факультета в учебной, методической, научной, воспитательной работе, но одним из определяющих факторов является уровень доходов факультета;

- размер стимулирующих надбавок и премий проректоров и руководителей подразделений в определенной степени увязан с объемом внебюджетных доходов вуза и личным участием менеджеров в приносящей доход деятельности.

Следует обратить внимание на то, что введенная новая система оплаты труда несколько

ослабила зависимость заработной платы ректора вуза от развития деятельности университета по оказанию платных услуг. Представляется правильным принять соответствующее решение Федерального агентства по образованию с тем, чтобы более тесно увязать размер премии ректору с объемом внебюджетных доходов вуза. Это позволило бы университетам разработать подобное положение о премировании проректоров, в большей степени закрепив заинтересованность высшего управленческого персонала вуза в диверсификации источников внебюджетных доходов. Создание системы финансового стимулирования, как показывает анализ, должно стать основным направлением регулирования финансового менеджмента в государственных вузах России.

Составной частью модернизации финансового механизма системы ВПО является создание эффективной системы налогового стимулирования финансово-хозяйственной деятельности вузов. С другой стороны, быстрое развитие коммерциализации деятельности требует от финансово-экономических служб университетов активизации работы по оптимизации налогообложения получаемых доходов.

На начальном этапе реформ в девяностых годах XX в. в условиях хронического бюджетного недофинансирования учреждений ВПО образования вузам было предоставлено полное освобождение от уплаты всех налогов при условии reinvestирования полученных доходов в образовательный процесс. В то же время налоговые органы, стремясь к увеличению сборов в бюджет, не всегда правильно трактовали налоговое законодательство. Это требовало борьбы вузов за свои права как в случае с налогом на пользователей автодорог, так и с налогом на прибыль.

Вместе с тем принятие Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), став важным шагом на пути построения в России современной налоговой системы, для высших учебных заведений означало ликвидацию значительной части льгот, предоставленных образовательным законодательством. Особую остроту с начала нынешнего тысячелетия приобрел вопрос о налогообложении доходов государственных образовательных учреждений ВПО налогом на прибыль.

Анализ норм ст. 120, 296, 298 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), ст. 254, 256 НК РФ, а также образовательного законодательства позволил сделать следующие выводы.

Во-первых, имущество федеральных государственных образовательных учреждений, приобретенное как за счет бюджетных, так и внебюджетных источников, принадлежит им не на праве

собственности, а на праве оперативного управления или самостоятельного распоряжения.

Во-вторых, в случае приобретения имущества за счет внебюджетных средств источником такого приобретения являются доходы от оказания платных образовательных услуг, а не от предпринимательской деятельности.

В-третьих, приобретаемое имущество (научное и экспериментальное оборудование, компьютерная техника, учебная и офисная мебель, системы пожарно-охранной сигнализации и т. д.) в подавляющем большинстве используется не для предпринимательской деятельности, а для обучения студентов, принятых в вуз как на коммерческой, так и на бюджетной основе.

Следовательно, имущество государственных образовательных учреждений не соответствует ни одному из признаков, в соответствии с которыми оно на основании ст. 256 НК РФ может быть признано амортизируемым, что доказано Решением Арбитражного суда Волгоградской области от 12 января 2007 г. и Постановлением апелляционной инстанции Арбитражного суда Волгоградской области от 11 мая 2007 г. по Делу № А12-17442/06-с61-5/38. Это означает, что затраты на его приобретение должны включаться в состав материальных расходов в полной сумме

по мере ввода такого имущества в эксплуатацию, что позволяет снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и добиться существенной экономии общевузовских расходов.

С введением в действие гл. 30 и 31 НК РФ были отменены льготы по налогу на имущество и плате за землю. В рамках реформы межбюджетных отношений налог на имущество организаций, транспортный налог были отнесены к региональным налогам, а земельный налог – к местным. Положениями НК РФ, кроме того, была дана возможность региональным властям регулировать в ограниченных пределах ставку налога на прибыль для отдельных категорий налогоплательщиков. Соответственно у местных и региональных властей появились возможности налогового стимулирования развития образовательных учреждений. С другой стороны, одной из задач вузов в развитии их отношений с региональными и муниципальными органами власти и управления стало получение налоговых льгот с целью оптимизации затрат и повышения эффективности и конкурентоспособности. В 2006–2009 гг. общая сумма налоговых льгот, предоставленных учреждениям ВПО Волгоградской области, составила более 200 млн. руб. (табл. 3).

Таблица 3

Налоговые льготы, предоставленные учреждениям ВПО Волгоградской области в 2006–2009 гг. законами Волгоградской области и решениями Волгоградской городской думы

Направления льготирования	2006 г. млн. руб.	2007 г. млн. руб.	2008 г. млн. руб.	2009 г. млн. руб.	Всего млн. руб.
1. Льгота по налогу на имущество	33,5	37,4	37,6	38,1	146,6
2. Льгота по налогу на прибыль	10,4	11,5	12,1	12,2	46,2
3. Льгота по транспортному налогу	0,5	0,5	0,6	0,6	2,2
4. Отсрочка уплаты земельного налога	1,9	4,4	0,2	-	6,5
Всего	46,3	53,8	50,5	50,9	201,5

Вместе с тем модернизация финансового механизма системы ВПО должна сопровождаться устранением имеющихся противоречий в налоговом законодательстве и расширением его стимулирующих функций, в том числе либерализацией амортизационной политики в отношении научно-образовательной и инновационной деятельности.

Составной частью модернизации системы ВПО образования является становление многообразия организационно-правовых форм функционирования высших учебных заведений, пред-

полагающее повышение их экономической самостоятельности и ответственности за результаты хозяйственной деятельности. После принятия Федерального закона от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» в гражданском законодательстве Российской Федерации появилась новая организационно-правовая форма, в которой возможно функционирование российских вузов – автономные учреждения. В последующем были приняты также нормативно-правовые документы, устанавливающие порядок преобразования бюджетных учреждений в автономные, а также регули-

рующие отдельные элементы механизма функционирования автономных учреждений.

Для ответа на вопрос о том, насколько выгодно и целесообразно для государственных высших учебных заведений преобразование из бюджетных учреждений в автономные, в диссертации проведен сравнительный анализ прав данных видов учреждений на их имущество, а также на распоряжение бюджетными средствами и доходами от хозяйственной деятельности.

Имущество бюджетного или автономного учреждения, переданное ему учредителем или приобретенное на средства, выделенные ему собственником, закрепляется за ним на праве оперативного управления. Согласно п. 1 ст. 296 ГК РФ, собственник вправе изъять излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество, закрепленное им за учреждением на праве оперативного управления.

В соответствии с п. 1 ст. 298 ГК РФ бюджетное учреждение не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться имуществом, закрепленным на праве оперативного управления. Та же статья ГК РФ и п. 2 ст. 3 Федерального закона «Об автономных учреждениях» существенно расширяют права автономных учреждений. Автономное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним собственником или приобретенным автономным учреждением за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества. Остальным закрепленным за ним имуществом автономное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно.

Согласно указанной ст. 298 ГК РФ, если в соответствии с учредительными документами учреждению предоставлено право осуществлять приносящую доходы деятельность, то доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение учреждения и учитываются на отдельном балансе. Однако на практике права бюджетных учреждений на самостоятельное распоряжение так называемыми внебюджетными доходами и приобретенным за их счет имуществом существенно ограничены.

Прежде всего, все имущество бюджетных учреждений является государственной или муниципальной собственностью, а в соответствии со ст. 43 БК РФ средства, получаемые от продажи государственного и муниципального имущества, подлежат зачислению в соответствующие бюджеты в полном объеме. Поэтому доходы от продажи имущества федеральных государственных вузов, в том числе приобретенного за счет внебюджетных

средств, зачисляются в настоящее время на счет федерального бюджета, а не на лицевые счета указанных учреждений.

Более того, в настоящее время федеральные образовательные учреждения не имеют права осуществлять списание основных средств без согласования с Федеральным агентством по образованию и Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом.

Права автономных учреждений на имущество, находящееся в их самостоятельном распоряжении, не ограничены какими-либо законодательными актами. В соответствии со ст. 43 БК РФ средства от продажи имущества, находящегося в оперативном управлении автономных учреждений, в доход бюджета не перечисляются, оставаясь в распоряжении учреждения.

Различиям в правовом статусе имущества бюджетных и автономных учреждений соответствуют и различия в правовом статусе их доходов от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности. Доходы бюджетных учреждений как от использования государственной (муниципальной) собственности, так и от оказания платных услуг в полном объеме являются доходами соответствующего бюджета. Поэтому право самостоятельного распоряжения доходами от приносящей доход деятельности для бюджетных учреждений является ограниченным правом, по сравнению с доходами автономных учреждений.

Сопоставление норм, установленных ст. 69, 75, 78, 79 БК РФ, и законодательства об автономных учреждениях позволяет сделать вывод о том, что в случае изменения типа существующего учреждения с бюджетного на автономное права высшего учебного заведения на получение бюджетных капиталовложений, грантов, а также на участие в конкурсах и заключение государственных контрактов с федеральными ведомствами сохраняются в прежнем объеме. Единственное нововведение заключается в том, что финансирование текущей деятельности автономных учреждений будет осуществляться посредством выделения субсидий и субвенций, а не в форме ассигнований на содержание учреждения.

Изменения, внесенные в НК РФ Федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об автономных учреждениях», а также в целях уточнения правоспособности государственных и муниципальных учреждений», уравнили режим налогообложения доходов и имущества бюджетных и автономных учреждений.

Преобразование из бюджетных учреждений в автономные позволит высшим учебным заведе-

ниям расширить источники финансирования своей деятельности за счет появления возможности привлечения кредитных ресурсов.

Автономное учреждение имеет значительно более широкие права и в направлении и механизмах расходования денежных средств. Формально бюджетному учреждению при исполнении сметы доходов и расходов предоставлена самостоятельность в расходовании средств, полученных из внебюджетных источников. Однако фактически и на это право наложены существенные ограничения. До 2009 г., несмотря на нормы образовательного законодательства федеральным законом о федеральном бюджете, государственным учреждениям было запрещено создавать дочерние организации и приобретать акции, облигации, векселя и иные ценные бумаги. С 1 января 2010 г. исключением из этого правила стала возможность участия вузов в хозяйственных обществах, целью которых является внедрение результатов интеллектуальной деятельности.

Еще одно ограничение в самостоятельном распоряжении бюджетными учреждениями имуществом и денежными средствами связано с законодательно определенным механизмом осуществления закупок товаров, работ и услуг. Действительно, применение при осуществлении закупок конкурсных процедур повышает их прозрачность и эффективность, а также играет свою роль в борьбе с коррупцией. Однако положения указанного закона серьезно ограничивают оперативность работы бюджетных учреждений, увеличивают их расходы на содержание аппарата по организации конкурсов и регистрации государственных контрактов. Да и сами процедуры представляются излишне жесткими и бюрократизированными, а положения закона и развивающих его документов зачастую противоречат друг другу, что осложняет их применение в практической деятельности по управлению вузом.

Перечисленные проблемы, а также запреты на приобретение различных финансовых активов лишают вузы дополнительных источников финансирования и затрудняют внедрение результативного финансового менеджмента.

Таким образом, очевидна целесообразность преобразования государственных образовательных бюджетных учреждений в автономные с целью получения более широких прав на имущество, находящееся в их самостоятельном распоряжении, расширения источников финансирования своей деятельности посредством привлечения кредитных ресурсов и получения дополнительных прав по расходованию внебюджетных средств как одного из приоритетных направлений модернизации финансового механизма системы ВПО:

- во-первых, преобразование учреждения из бюджетного в автономное не сопряжено с какой-либо приостановкой его хозяйственной деятельности, так как все лицензии и аккредитация учебного заведения сохраняют свое действие;

- во-вторых, появление нового органа управления учреждением (наблюдательного совета) практически не ограничивает прав руководителей вузов, в то же время повышая прозрачность, открытость и общественный характер деятельности учреждений высшего профессионального образования;

- в-третьих, бюджетное финансирование как бюджетных учреждений в виде ассигнований на их содержание, так и автономных учреждений в виде субсидий и субвенций имеет одну и ту же основу – задание по предоставлению государственных или муниципальных услуг;

- в-четвертых, автономные учреждения получают значительно большие возможности в поисках источников финансирования и права по распоряжению закрепленным за ними или приобретенным имуществом, а также денежными средствами, полученными за счет предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, при сохранении одинакового с бюджетными учреждениями режима налогообложения;

- в-пятых, расширение прав автономных учреждений сопровождается повышением их ответственности за результаты хозяйственной деятельности, что является, пожалуй, единственным минусом при возможном преобразовании бюджетного учреждения в автономное.

Таким образом, модернизация финансового механизма системы высшего профессионального образования является закономерным этапом эволюции сферы образования в России в условиях глобализации и становления «экономики знаний». Эффективная модернизация финансового механизма системы ВПО возможна только во взаимодействии и взаимодополнении государственных и рыночных регуляторов, что обеспечит необходимые и достаточные условия для развития вузов*.

* В работе использованы данные Комитета по науке, образованию, культуре и общественным связям Волгоградской областной думы и Совета ректоров Волгоградской области.

ЧАСТНОГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО

УДК 351.72 (470)

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Т. Б. Иванова

Рассмотрены внешние и внутренние источники венчурного финансирования, сделан обзор направлений развития частно-государственного партнерства в области инноваций, приведены данные об инновационной деятельности регионов (на примере Волгоградской области).

Ключевые слова: внутренние источники финансирования инноваций, федеральные фонды финансирования инноваций, региональные фонды финансирования инноваций, бизнес-ангелы.

DEVELOPMENT OF VENTURE FINANCING IN RUSSIA

T. B. Ivanova

External and internal sources of venture financing are considered, the review of directions of development of the private-state partnership in the field of innovations is made, the data about innovative activity of regions (on an example of the Volgograd region) is cited.

Keywords: internal sources of financing of innovations, federal funds of financing of innovations, regional funds of financing of innovations, business angels.

Стратегический курс на повышение инновационности российской экономики предопределяет необходимость формирования и использования венчурных источников финансирования. Они отличаются от обеспечивающих реализацию массовых инвестиций повышенным риском. При вложении финансовых ресурсов в инновации нельзя рассчитывать на обязательный возврат авансированного капитала, так как перспективы коммерциализации новой, ранее не осуществляемой деятельности просчитать гораздо сложнее по сравнению с типовыми, тиражируемыми, массовыми вложениями финансовых ресурсов.

Как известно, источники финансирования подразделяются на внутренние и внешние. В странах с развитой рыночной экономикой к внутренним источникам финансирования инноваций относят выпуск псевдоакций, реализацию программ ESOP – Плана приобретения служащими акций компании, введение внутренних грантов, выделение времени на проведение инновационных разработок, использование бюджетов производственных подразделений.

Успех инновационной фирмы во многом зависит от активной, заинтересованной работы всех членов трудового коллектива. Без этого практически невозможно создание нового, ранее не суще-

ствовавшего продукта. Снижается, по сравнению с массовым производством, роль эффективного собственника по обеспечению успешной реализации проекта, так как в условиях повышенной неопределенности получения результата важным становится повышение заинтересованности всех членов трудового коллектива к внедрению НИОКР (научно-исследовательской и опытно-конструкторской разработки).

Выпуск псевдоакций (которые станут реальными только в случае получения прибыли от инновации), приобретение служащими акций компании позволяет привлечь средства работников (преимущественно связанных с разработкой инновации) для ее финансирования. Положительным моментом здесь является то, что расчет сотрудника на получение прибыли повышает его стремление к обеспечению коммерциализации научного знания. В то же время размеры такого привлечения средств, как правило, невелики по сравнению с требуемыми объемами ресурсов. Поэтому основной формой финансирования НИОКР за счет внутренних источников является использование собственной прибыли предприятия, хотя применяемые для этого формы могут существенно различаться.

В последние десятилетия широкое распространение получили внутренние гранты. Они финансируются из собственной прибыли, то есть из бюджета производственных подразделений, но в то же время формируют личную ответственность и заинтересованность у получателя гранта обеспечить необходимый (запланированный) результат. Для этого ему предоставляются необходимые ресурсы, но работа ведется во внеурочное время. Количество и объем внутренних грантов ограничен. Они предоставляются на конкурсной основе. Поэтому есть вероятность, что отборочная комиссия не сумеет выявить именно те проекты, которые в будущем обеспечат предприятию получение прибыли.

Решить эту проблему может использование похожего способа привлечения работников к инновационным разработкам – разрешение использовать им для этого часть своего рабочего времени. В этом случае тоже используются средства предприятия, но реализуется большее число НИОКР, так как возможность их проведения появляется у всех желающих. Хотя такой способ финансирования инноваций тоже не лишен недостатков. При его безграничном использовании ресурсы предприятия могут тратиться без всякой последующей отдачи.

Рассмотренные выше внутренние источники финансирования и способы организации инновационных разработок преимущественно направлены на повышение заинтересованности работников в успешном конечном результате, так как объем финансирования в этом случае ограничен, а исследования носят поисковый характер. Поэтому более распространенной формой организации проведения НИОКР являются собственные исследовательские лаборатории, финансируемые из бюджетов производственных подразделений. Но это под силу только финансово-состоятельным, прибыльным корпорациям, как, впрочем, и при введении внутренних грантов, разрешение использовать часть рабочего времени на проведение НИОКР.

Из рассмотренных источников финансирования инноваций на российских предприятиях используются в основном гранты и ведение специализированной деятельности в лабораториях. В то же время в последние годы в России были приняты меры для увеличения собственных источников финансирования инноваций. Для этого были внесены следующие изменения в Налоговый кодекс [1; 2]:

- введена амортизационная премия, то есть разрешение переносить 10 % капвложений на себестоимость;
- сокращено с 3 до 2 лет списание затрат на НИОКР;

- с 70 до 100 % увеличен объем списания на себестоимость затрат по не давшим результаты НИОКР.

Это позволяет увеличить объем внутренних источников финансирования инноваций за счет появления дополнительных возможностей возмещения затрат на НИОКР.

В то же время очевидно, что возможности предприятий по разработке инноваций за счет прибыли ограничены. Поэтому во всем мире важную роль для их проведения играют внешние источники финансирования, предоставляемые венчурным инвестором. Их формирование имеет ряд особенностей.

Для венчурного инвестора главным является не прибыль, а рост стоимости фирмы, так как на посевной стадии (до массового производства) получение прибыли невозможно. Но если такие перспективы становятся все более осязаемыми, то это отражается в увеличении инвестиционной привлекательности производства и, следовательно, повышении стоимости бизнеса. Это приводит к тому, что венчурный инвестор не стремится получить в свое распоряжение контрольный пакет уставного капитала. Решения, принимаемые инвестиционным комитетом, а не одним лицом (эффективным собственником) обеспечивают, как правило, более эффективное внедрение инноваций.

На посевной стадии инновационное предприятие в силу того, что находится в самом начале своего становления, практически не имеет для обеспечения возврата средств какого-либо имущества. Из-за высокой степени неопределенности получения положительного результата практически невозможно получить у третьих лиц гарантии их возмещения.

В целом для снижения риска венчурного финансирования, к тому же осуществляемого на долгосрочный период в виде долгих денег, привлекаются диверсифицированные источники финансирования. Часто венчурный инвестор – это посредник между коллективными инвесторами и предпринимателями. В связи с отсутствием в большинстве случаев рыночных котировок вновь создаваемых инновационных предприятий для их финансирования используется вне рыночная эмиссия акций, в том числе с опционом на последующий выкуп доли частных инвесторов. Финансирование инноваций за счет ресурсов коллективных инвесторов повышает возможные объемы аккумулированных средств, а за счет диверсификации сокращает риски.

Для активизации внешних источников финансирования инноваций в современной России создано и продолжает развиваться частногосударственное партнерство, в котором государственные

ресурсы являются основой привлечения частных средств. Формируемая в результате такого взаимодействия система представляет собой инновационную инфраструктуру, обеспечивающую «поле» для осуществления новых разработок.

Ее традиционными элементами, используемыми на протяжении второй половины XX в., особенно в странах с развитой рыночной экономикой, являются технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий.

Одной из первых российских организаций, осуществлявших финансирование инноваций, стал Фонд Бортника¹. Это – государственная некоммерческая организация, образованная Постановлением Правительства Российской Федерации. К основным задачам Фонда относятся:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства.

Основу российской инновационной инфраструктуры составляет Российская венчурная компания – РВК², предназначенная для активизации инновационных разработок по таким направлениям исследования:

- безопасность и противодействие терроризму;
- живые системы – био- и медицинские технологии;
- наносистемы и материалы;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- рациональное природопользование;
- транспортные, авиационные, космические системы;
- энергетика и энергосбережения.

Первоначально задачей РВК являлось привлечение к финансированию инновационной деятельности управляющих компаний (УК). Разработанный для этого механизм основывался на использовании элементов конкуренции и софинансирования и заключается в следующем:

1) производится конкурсный отбор управляющих компаний (УК), задачей которых является

последующая организация венчурных инвестиционных фондов;

2) для организации венчурного инвестирования из федерального бюджета они получают дополнительные средства в размере 49 % их уставного капитала;

3) УК инвестируют в ЗПИФ (закрытые паевые инвестиционные фонды);

4) последующие инвестиции ЗПИФ должны представлять собой первичное размещение в предприятия с годовым доходом менее 150 млн. руб.;

5) через 5 лет УК должны создать не менее 8 ЗПИФов и ЗПИФ ОРВИ.

РВК является для государства некоммерческим проектом. Ее доходность законодательно ограничена 5 % от суммы вложений, а оценка эффективности будет определяться по макроэкономическим показателям – росту экспорта, налогов, рабочих мест, активизации внешнеэкономических связей.

При участии РВК созданы венчурные фонды со следующими объемами финансовых ресурсов:

- ВТБ – Фонд венчурный – 3061 млн. руб.
- Биопроцесс Кэпитал Венчурс – 3000 млн. руб.
- Максвелл Биотех – 3061 млн. руб.
- Лидер-Инновации – 3000 млн. руб.
- Тамир Фишман СИ ай Джи венчурный фонд – 2000 млн. руб.
- С-Групп Венчурс – 1800 млн. руб.
- Новые технологии – 3061 млн. руб.

Последующие направления развития РВК связаны с переходом к финансированию отдельных направлений развития инновационного сегмента – «посевному» инвестированию и формированием инновационной инфраструктуры.

ООО «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании» был создан 22 октября 2009 г. 99 % его уставного капитала составляет доля РВК и 1 % – Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Объем средств под управлением Фонда – 2 млрд. руб. с неограниченным сроком функционирования. Для целей организации инвестиционного процесса Фонда его средства могут инвестироваться только в Инновационные компании, чья деятельность соответствует одному или более из приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации, и (или) продукты которых входят в Перечень критических технологий Российской Федерации, а также Инвестиционной декларации (Меморандуму). Инновационным компаниям, обратившимся за финансовой поддержкой, предоставляет не более 75 % от объема инвестиционной потребности в денежных средствах и не более 25 млн. руб. на первом раунде инвестирования, то есть осуществ-

¹ Фонд Бортника // <http://www.fasie.ru>.

² Официальный сайт ОАО «РВК» // <http://www.rusventure.ru>.

ляется соинвестирование средств. Акцент делается на высокотехнологичные стартапы через создание сид-фондов (ЗПИФ ОРВИ), где сид-фонд – это венчурный фонд с меньшими ограничениями на максимум и минимум размера продаж ценных бумаг инвестируемых компаний, по сравнению с правилами ЗПИФ.

В рамках инвестиционного процесса Фонд рассматривает Инвестиционные проекты, представленные исключительно венчурными партнерами Фонда, зарегистрированными в соответствии с Положением о системе венчурных партнеров Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании и порядке их регистрации. Для регистрации в качестве венчурного партнера необходимы финансовая обеспеченность на покрытие операционных расходов; наличие каналов поступления проектов и портфеля инновационных проектов на посевной стадии, предоставление обязательств венчурного партнера по привлечению не менее 25 % частных инвестиций в денежной форме в представляемые проекты; оплата услуг, связанных с осуществлением регистрации. Задачами венчурных партнеров РВК являются: поиск инновационных проектов, подготовка их к представлению на Инвестиционный комитет, постинвестиционное сопровождение проектов (оказание профессиональной поддержки Портфельным компаниям) и взаимодействие с венчурными специалистами Фонда.

В оценке и выборе Инновационных компаний Фонд учитывает следующие критерии: потенциал для существенного роста, соответствие Инвестиционной декларации, квалифицированную команду проекта, прозрачную структуру собственности. Предварительный анализ проводят венчурные партнеры Фонда при первичном анализе поступивших на рассмотрение Инновационных проектов. Процедура Предварительного анализа в частности включает анализ и изучение публичной информации (доступной широкому кругу пользователей информации), исследование комментариев инициаторов проекта, экспертов и специалистов Инновационной компании, мнения партнеров Инновационной компании, после чего дается комплексная оценка реализуемости Инновационного проекта.

В соответствии с условиями сделки венчурные партнеры при содействии Фонда могут организовывать работу с Портфельными компаниями, планировать меры по повышению их капитализации (оценочной рыночной стоимости), активно участвовать в их управлении Портфельными компаниями, способствуя росту и их продвижению на рынке. Процесс увеличения капитализации Порт-

фельной компании Фонда может занимать от года до пяти лет, после чего Фонд рассматривает возможности выхода из проекта, либо путем продажи акций (долей) стратегическому инвестору или венчурному фонду, либо через выкуп менеджментом компании. Решение Инвестиционного комитета Фонда по выходу из Портфельной компании основывается на таких факторах, как: достижение значимых результатов в реализации ее инновационного потенциала, анализ динамики развития сектора рынка, появление стратегического покупателя портфельной компании.

В июне 2010 г. одобрены инвестиционные проекты двух венчурных партнеров Фонда: ООО «МБФ» и ООО «Максвелл Эссет Менеджмент» с тематикой соответственно «Разработка, производство и реализация иммунохроматографических тест-полосок для определения инфаркта миокарда на основе белка, связывающего жирные кислоты (БСЖК)» и «Разработка и коммерциализация инновационного таргетного препарата для лечения рака почки».

Расширяется вовлеченность России в мировой инновационный процесс. В апреле 2010 г. ОАО «РВК» созданы фонды в зарубежной юрисдикции: RUSSIAN VENTURE CAPITAL I LP (Великобритания) и RUSSIAN VENTURE CAPITAL II LP (Великобритания). Через дочерний специализированный венчурный фонд RUSSIAN VENTURE CAPITAL I LP ОАО «РВК» присоединилось к альянсу международных венчурных инвесторов, вложив 300 млн. руб. в долларовом эквиваленте (по курсу ЦБ РФ – 10 млн. USD) в акции компании BrightSource Energy Inc. в рамках раунда D, достигшего суммарного объема более 150 млн. долл. США. В пул инвесторов, помимо ОАО «РВК», входят: Morgan Stanley, VantagePoint Venture Partners, Chevron Technology Ventures, BP Alternative Energy, StatOil HydroVentures, Draper Fisher Jurvetson, Alstom, California State Teachers' Retirement System. BrightSource Energy Inc. обеспечивает электрогенерирующие и промышленные компании солнечными энергоустановками по всему миру, обладая в настоящее время контрактами на продажу 2610 МВт электроэнергии, полученной с солнечных тепловых станций, построенных по запатентованной технологии. 25 июня 2010 г. в Великобритании был зарегистрирован венчурный фонд RUSSIAN VENTURE CAPITAL II LP для проведения сделок по присоединению к международным фондам поздней стадии.

Таким образом, общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло 10, их размер – около 22 млрд. руб. Доля ОАО «РВК» –

12 млрд. руб. Всего число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний в июне 2010 г. достигло 31. Совокупный объем проинвестированных средств – 4,5 млрд. руб.¹.

В настоящее время идет работа над еще двумя проектами ОАО «РВК» – развитием Фонда инфраструктурных инвестиций («ИнфраФонд РВК») и Биофармацевтического кластерного фонда РВК («БиоФонд РВК»).

Основной задачей «ИнфраФонда РВК» является предоставление рынку набора сервисов и услуг, необходимых технологическим компаниям для того, чтобы они могли беспрепятственно развиваться, несмотря на существующие рыночные препятствия: отсутствие информации об инфраструктуре рынка и его участниках, низкая культура работы с интеллектуальной собственностью и непонимание ее роли в стратегии бизнеса, недостаток кадров, сочетающих технологические навыки с навыками управления инновационными компаниями. Решение этих проблем планируется за счет развития на основе использования финансов Инфрафонда компаний, оказывающих специализированные консалтинговые и информационно-аналитические услуги.

Необходимость создания «БиоФонда РВК» обусловлена низкой долей инновационных отечественных препаратов на российском фармацевтическом рынке, которая на сегодняшний день составляет менее 1 %. Отсутствие инфраструктуры развития биофармацевтических и медицинских стартапов в России вынуждает расходовать значительную долю (50–80 %) российских инвестиционных ресурсов на оплату зарубежных фирм. Поэтому «БиоФонд РВК» будет инвестировать в сервисные компании кластера и в биотехнологические стартапы, а также займется созданием экосистемы генерации и роста наибольшего возможного числа биотехнологических проектов. Инвестиции будут вкладываться в инновационные биофармацевтические и сервисные компании, предоставляющие контрактные лабораторные, информационно-аналитические и консалтинговые услуги компаниям отраслей биотехнологической, фармацевтической и медицинской промышленности.

ИнфраФондРВК и БиоФондРВК имеют срок функционирования – 10 лет с возможностью последующей пролонгации по согласованию участников; осуществляют соинвестирование средств совместно с частными инвесторами; могут проводить любые юридические и финансовые сделки, разрешенные действующим законодательством Российской Федерации; рассматривают проекты

напрямую от инициаторов или авторов проектов, а также частных инвесторов (без взаимодействия с системой венчурных партнеров). Инвестиционные решения принимаются Инвестиционным комитетом каждого из фондов.

ИнфраФонд РВК и БиоФонд РВК различаются по первоначальному объему средств: 2 млрд. руб. и 1,5 млрд. руб. соответственно. Оба предоставляют не более 75 % от объема инвестиционной потребности инфраструктурных компаний в денежной, имущественной формах, либо в виде прав на результаты интеллектуальной деятельности в сумме (эквиваленте) не более 100 млн. руб. на первом раунде инвестирования. Но БиоФонд учитывает и такое ограничение, как не более 50 % от объема инвестиционной потребности Инновационных биофармацевтических компаний в денежной, имущественной формах, а у ИнфраФонда такого ограничения нет.

В настоящее время эти фонды находятся в стадии становления и должны начать функционирование до конца 2010 г.

Российская венчурная компания активно сотрудничает с регионами России. В настоящее время подписано 13 соглашений о сотрудничестве, до конца 2010 г. планируется заключить соглашения о развитии венчурного рынка с 30 % регионов Российской Федерации². Региональными партнерами Фонда по федеральным округам являются в:

- Центральном – Воронежская область, Москва;
- Северо-Западном – Республика Коми;
- Сибирском – Красноярский, Забайкальский края, Кемеровская, Омская области;
- Приволжском – Республики Марий Эл, Татарстан, Ульяновская область;
- Южном – Волгоградская область;
- Уральском – Свердловская область;
- Дальневосточном – Центр «ТехноРАТЭС»

(Автономная некоммерческая организация «Центр научно-технического и инновационно-технологического сотрудничества России и АТЭС»).

Нередко такие соглашения являются многосторонними и включают не только администрацию территории, но и иных участников инновационного процесса. Например, в Республике Марий Эл соглашение о сотрудничестве и проведении совместных работ в области развития инновационной деятельности и создания индустрии венчурного инвестирования подписано между ОАО «РВК», Правительством Республики Марий Эл, ГОУ ВПО «Марийский государственный университет» и ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет». В Волго-

¹ Официальный сайт ОАО «РВК» // <http://www.rusventure.ru>.

² Там же.

градской области в подобное соглашение включено и некоммерческое партнерство «Агентство инвестиций и развития Волгоградской области». В Забайкальском крае в рамках регионального соглашения сотрудничают Правительство Забайкальского края, ОАО «РВК», Учреждение Российской академии наук Сибирского отделения РАН, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Читинский государственный университет», общество с ограниченной ответственностью «Забайкальский центр трансфера технологий».

К нефинансовым механизмам поддержки РВК венчурного рынка через инфраструктурные программы относятся:

1) создание информационной площадки – портала об актуальной информации о венчурных рынках;

2) консультирование по проектам для венчурных фондов;

3) популяризация венчурного инвестирования.

Помимо РВК, в настоящее время по инициативе государства созданы и другие государственные институты развития, среди которых выделим Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий (РИФИКТ) и Российскую корпорацию нанотехнологий (РОСНАНО). РИФИКТ создает условия для инвестирования компаний ранних стадий в секторе информационных технологий. РОСНАНО в сфере нанотехнологий реализует государственную политику, развивает инновационную инфраструктуру, реализует проекты по созданию перспективных нанотехнологий и nanoиндустрии, является соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом.

РОСНАНО в сотрудничестве с ММВБ создан рынок инноваций и инвестиций (РИИ)¹. Он включает:

- Сектор ИРК – биржевой сектор, позволяющий инновационным компаниям проводить публичные размещения (IPO/SPO) и допускать ценные бумаги ко вторичному обращению во всех режимах торгов на ФБ ММВБ. Капитализация эмитента при выводе акций на торги должна быть не менее 50 млн. руб. и не более 15 млрд. руб. В случае вывода акций в Сектор ИРК эмитенту доступны все типы инвесторов, осуществляющие операции на ФБ ММВБ;

- ИРК-2 – режим для проведения частных размещений с использованием биржевых технологий и листинга. Вторичное обращение осуществляется среди квалифицированных инвесторов в рамках торговых технологий, ориентированных

на торговлю крупными пакетами (в Режиме Переговорных Сделок (РПС));

- Информационный board – web-ресурс, направленный на создание механизмов привлечения инвестиций инновационными компаниями на ранних стадиях развития. В рамках ресурса «покупатели» (фонды, инвестиционные компании, банки, частные инвесторы) и «продавцы» (фонды, инвестиционные компании, банки и сами эмитенты) могут размещать предложения о продаже доли в компании/проекте и устанавливать контакты для совершения сделок.

Для повышения уровня и качества прозрачности компаний, выходящих в Сектор ИРК, сформирован институт листинговых агентов. Он должен обеспечить надлежащий уровень защиты прав инвесторов и минимизировать риски распространения недостоверных сведений и информации. Листинговыми агентами могут стать организации:

- соответствующие требованиям, установленным дирекцией ФБ ММВБ;

- заключившие договор с эмитентом (управляющей компанией) об оказании услуг по подготовке комплекта документов для допуска ценных бумаг к размещению и обращению на ФБ ММВБ в Секторе ИРК;

- выполняющие дополнительные функции, в том числе финансового консультанта: подписание заключения, содержащего обоснование оценки капитализации эмитента, обеспечение процесса раскрытия информации эмитентом при поддержке его ценной бумаги в Секторе ИРК.

Статус Листингового агента получают только организации, имеющие опыт в области корпоративного финансирования и инвестиционного консультирования: в организации и андеррайтинге облигаций, IPO, управленческом, юридическом, налоговом и аудиторском консультировании, оказании аналитической поддержки эмитенту, PR-акциях, маркетинге финансовых продуктов. В настоящее время к ним относятся: ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ», ООО «Инвестиционно финансовая компания «МЕТРОПОЛЬ», ООО «Финансовая корпорация Открытие», ООО «Индексатлас», ЗАО «МАРКС КАПИТАЛ», ЗАО Инвестиционно-финансовая компания «РОЭЛ Капитал», ЗАО «Инвестиционная компания «ТатИнК», ЗАО «ФИНАМ» и другие, всего 37 инвестиционных компаний.

Помимо инициирования и развития общероссийских проектов, ОАО «РВК» активно сотрудничает с регионами. На начало августа 2010 г. в России действует 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006–2010 гг.

¹ Официальный сайт ММВБ // <http://www.micex.ru>.

Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов общим объемом 8,624 млрд. руб. Представители РВК входят в Попечительские советы этих фондов и с января 2010 г. осуществляют обязательную экспертизу всех проектов, авторы которых являются соискателями инвестиций региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Такое решение было принято Минэкономразвития России в целях повышения контроля за отбором проектов при инвестировании, осуществляемом управляющими компаниями региональных фондов.

Рассмотрим специфику деятельности региональных венчурных фондов на примере Волгоградского¹. Он является одним из элементов инновационной инфраструктуры, созданной в области, которая включает в себя также бизнес-инкубатор и центр трансфера технологий. Для формирования его первоначального капитала были выделены 70 млн. руб. из бюджета Волгоградской области и 70 млн. руб. за счет средств федерального бюджета. Первоначально выбранная на открытом конкурсе управляющая компания ЗАО «Финанс-Траст» не смогла привлечь аналогичную сумму от частных инвесторов.

По результатам повторного конкурса победителем была признана компания ЗАО «Управляющая компания «Ай-Мэн Кэпитал», которой и были переданы в доверительное управление имущество (денежные средства) некоммерческой организации «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области» с целью включения этого имущества в состав закрытого паевого инвестиционного фонда особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области».

Стратегия «УК «Ай-Мэн Кэпитал» состоит в инвестировании максимально большего объема частных и государственных денег в капитализацию нематериальных ресурсов, накопленных в СССР и генерируемых в России за счет государственного финансирования научных исследований. Вложения средств осуществляются в ноу-хау и технологий, как уже имеющих патентную защиту, так и не имеющих ее в настоящее время, но способных быть запатентованными их разработчиками в рамках отдельных коммерческих проектов как spin-off крупных поисковых исследований государственных организаций.

¹ Официальный сайт НП «Агентство инвестиций и развития Волгоградской области» // <http://www.airvo.ru>.

«УК «Ай-Мэн Кэпитал» в рамках своей стратегии проводит:

- работу по привлечению средств инвесторов с последующим их размещением в венчурные фонды и управлением развитием проектов;
- поддерживает деловые контакты в исследовательской среде и среди менеджмента институтов. В результате «УК «Ай-Мэн Кэпитал» имеет возможность отбирать инновационные высокотехнологические проекты, наиболее патентоспособные и близкие к стадии запуска производства.

По условиям конкурса под управлением ЗАО «УК «Ай-Мэн Кэпитал» сформирован ЗПИФ ОРВИ с капиталом 280 млн. руб. Ожидается финансирование 7–10 венчурных проектов с жизненным циклом до 6 лет. Стоимость венчурных проектов будет определяться на основе капитализации дохода при выходе из проекта на 7 год работы Волгоградского венчурного фонда при продаже проектов соучредителю (инициатору проекта), более крупной компании, другим инвестором посредством выхода на IPO. Ожидаемая доходность венчурных проектов: один – сверхдоходный, половина – убыточные или умеренно доходны. Направления инвестирования средств – биотехнология, фармацевтика, наносистемы, информационные технологии, энергетика, энергосбережение. Доходность УК может составлять до ¾ ставки рефинансирования, но не более 8 %. По проведенным предварительным расчетам сценариев развития Фонда, его чистые активы при прекращении деятельности составят 2200 млн. руб., что в 7,9 раза больше авансированной суммы при доходности частных инвестиций 1042,5 %.

Средства фонда будут направляться в российские хозяйственные общества, акции, доли в уставных капиталах, которые должны соответствовать критериям отнесения их к субъектам малого предпринимательства в научно-технической сфере, установленным законодательством Российской Федерации. При этом он может участвовать в уставном капитале в качестве портфельного инвестора, приобретать ценные бумаги акционерных обществ и долей в капитале обществ с ограниченной ответственностью, имея долю в существующем или вновь создаваемом предприятии не менее 25 %.

В настоящее время НП «Агентство инвестиций и развития Волгоградской области» реализует следующие основные программы:

- «идеи-чемпионы» – посевная стадия, включает проведение опытно-конструкторских работ, снятие коммерческих рисков (осуществление первых продаж) при суммах инвестиций 250 тыс. –

5 млн. руб. с подачей документов для участия в конкурсе в виде заявки, резюме проекта и ТЭО;

- инновационный бизнес – start-up, включает в себя разработку и запуск технологичного производства с инвестициями 1 млн. – 40 млн. руб.: при подаче документов для участия в конкурсе

заявка, резюме проекта, ТЭО, бизнес-план, документы, подтверждающие спрос на продукцию проекта.

Характеристика венчурных фондов регионов России приведена в табл. 1.

Таблица 1

Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере*

№	Название фонда	Управляющая компания	Размер Фонда, млн. руб.	Год создания
1	Города Москвы	Альянс РОСНО Управление Активами	800	2006
2	Города Москвы (Второй)	ВТБ Управление активами	800	2008
3	Воронежской области	Сбережения и инвестиции	280	2009
4	Волгоградской области	Ай-Мэн Кэпитал	280	2009
5	Калужской области	Сбережения и инвестиции	280	2010
6	Краснодарского края	Ай-Мэн Кэпитал	800	2009
7	Красноярского края	Тройка Диалог	120	2006
8	Московской области	Тройка Диалог	284	2007
9	Нижегородской области	ВТБ Управление активами	280	2007
10	Новосибирской области	Ай-Мэн Кэпитал	400	2009
11	Пермского края	Альянс РОСНО Управление Активами	200	2006
12	Республики Башкортостан	Сбережения и инвестиции	400	2009
13	Республики Мордовия	Альянс РОСНО Управление Активами	280	2007
14	Республики Татарстан	Тройка Диалог	800	2006
15	Республики Татарстан (высоких технологий)	АК Барс капитал	300	2007
16	Самарской области	Инвест-Менеджмент	280	2009
17	Санкт-Петербурга	ВТБ Управление активами	600	2007
18	Саратовской области	ВТБ Управление активами	280	2007
19	Свердловской области	Ермак	280	2007
20	Томской области	Мономах	120	2006
21	Челябинской области	Сбережения и инвестиции	480	2009
22	Чувашской Республики	НИК Развитие	280	2009
	Итого		8624	

* Официальный сайт НП «Агентство инвестиций и развития Волгоградской области» // <http://www.airvo.ru>.

Наиболее часто конкурс на управление активами выигрывала УК «ВТБ Управление активами» (4 раза из 22). Половина региональных венчурных фондов имеет размер 280–300 млн.руб.

Помимо федеральных и региональных структур, венчурными инвесторами являются также частные лица – бизнес-ангелы¹. Это некоммерческие организации, объединяющие частных инвесторов, которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях, обладающие значительным потенциалом роста, как

правило, без предоставления какого-либо залога. К ним относятся: Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР), Фонд бизнес-ангелов «AddVenture», Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал», Российская ассоциация бизнес-ангелов и другие.

СБАР – это российское объединение бизнес-ангелов национального масштаба, созданное при поддержке РАВИ и Торгово-Промышленной Палаты РФ в 2006 г. в форме некоммерческого партнерства.

¹ Сайты бизнес-ангелов, например, <http://www.private-capital.ru>.

Цель СБАР: оказание содействия становлению и развитию новой отрасли в экономике страны – бизнес-ангельского инвестирования на основе создания благоприятных условий для деятельности бизнес-ангелов в России. Приоритетные направления деятельности:

А. Для инновационных компаний бизнес-ангелов:

- обучение, бизнес-тренинги менеджеров инновационных компаний, которые уже проинвестированы бизнес-ангелами или планируют получить инвестиции от бизнес-ангелов;
- подготовка инновационных компаний к бизнес-ангельскому инвестированию;
- подготовка инновационных компаний бизнес-ангелов к привлечению капитала на следующих стадиях развития в виде венчурных и прямых инвестиций;
- подготовка инновационных компаний бизнес-ангелов к выходу из проекта, а именно: поиск стратегического инвестора или выход на IPO;
- оказание содействия в размещении малых инновационных компаний бизнес-ангелов в технопарках, бизнес-инкубаторах на льготных условиях;
- подбор квалифицированных инновационных менеджеров, создание и развитие кадрового агентства СБАР;
- создание благоприятных условий для продажи инновационных продуктов и компаний, в том числе за счет: организации и участия в выставках, ярмарках, конкурсах и оказание помощи по подготовке к участию в тендерах.

Б. Для бизнес-ангелов:

- отстаивание интересов сообщества бизнес-ангелов и членов СБАР;
- обучение бизнес-ангелов, повышение уровня их профессиональной подготовки, бизнес-тренинги начинающих и потенциальных бизнес-ангелов основам инвестирования в компании ранних стадий;
- поиск и экспертиза конкурентоспособных проектов для бизнес-ангелов – членов СБАР;
- оказание разнообразных консультационных услуг (бизнес-планирование, маркетинг, патенты, право, бухгалтерия и т. д.);
- организация площадки для взаимодействия бизнес-ангелов и инновационных предпринимателей, создание базы данных подготовленных для инвесторов инновационных компаний в виде виртуальной ярмарки «посевных» проектов, проведение презентаций инновационных компаний для бизнес-ангелов;
- поиск партнеров для соинвестирования в инновационные проекты, в том числе среди бизнес-ангелов, венчурных фондов, фондов пря-

мых инвестиций, в рамках государственных, международных проектов и программ и других возможных источников;

- создание механизмов коллективного инвестирования в инновационные компании в виде посевного и венчурного фонда СБАР;
- организация обучения и бизнес-тренингов менеджеров по управлению, услуги по управлению и со-управлению проектами бизнес-ангелов;
- организация площадки для взаимодействия бизнес-ангелов в целях обмена опытом, поиска партнеров, создание и развитие Клуба бизнес-ангелов, проведение конференций, съездов, «круглых столов», семинаров и т. д.;
- популяризация опыта наиболее успешных бизнес-ангелов, проведение конкурсов, награждение победителей;
- мониторинг развития бизнес-ангельского инвестирования в России и за рубежом, сбор статистических сведений по инвестициям бизнес-ангелов и развитию проинвестированных ими компаний; выпуск регулярных аналитических обзоров.

Фонд бизнес-ангелов «AddVenture» сформирован в 2008 г. для инвестирования в российские ИТ-проекты посевных стадий. Два раза в год фонд проводит программу динамичного развития стартапов – инвестирует по 10–50 тыс. долл. в ИТ-проекты, дает командам стартапов «умные деньги» (то есть привлекает инвесторов, которые имеют опыт инвестирования в ИТ-проекты), помогает в течение 3 месяцев активно развивать бизнес в офисе 2.0 и привлечь внимание инвесторов. Приоритетными направлениями инвестирования являются, например, такие, как мобильные приложения, проекты на стыке сфер: ИТ в растущих массовых сферах (ритейл, телеком). Программа AddVenture помогает решить ключевые задачи ИТ-стартапа:

- создать прототип будущего продукта, услуги, сервиса;
- добиться первых продаж или заключения соглашений о намерениях;
- сформировать вовлеченную и активную команду;
- динамично развиваться и привлечь по итогам программы следующий раунд инвестиции.

Инвестиционная модель Фонда дает предпринимателю возможность преодолеть «долину смерти», так как венчурные фонды инвестируют в проекты от 1 млн. долл. бизнес-ангелы – 30–150 тыс. долл., а фонд ангелов может вкладывать в проекты до 1 млн. долл. Для частного инвестора такая модель означает большой и качествен-

венный поток проектов; возможность использовать отраслевой опыт коллег при анализе проектов и развитии проинвестированных компаний; легкость формирования инвестиционных синдикатов; расширение возможностей выхода из инвестиций.

Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» учреждена на IV окружной ярмарке бизнес-ангелов и инноваторов «Российским инновациям – российский капитал» в апреле 2006 г. в форме некоммерческого партнерства.

«Стартовые инвестиции» не являются посредником между инвесторами и инноваторами, а представляют собой структуру, объединяющую единомышленников, которые являются или готовы стать бизнес-ангелами.

Помимо деятельности, связанной с инвестированием финансовых средств, необходимых для старта и развития проектов, Ассоциация обучает и формирует команды менеджеров для их реализации. Учредителями Ассоциации и ее первыми членами стали известные бизнесмены и бизнес-структуры Приволжского региона.

Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал» – объединение частных инвесторов, которые инвестируют собственные средства в перспективные компании на начальных стадиях. Размер инвестиций бизнес-ангелов находится в пределах от 20 тысяч до нескольких миллионов долларов. Это некоммерческая организация, объединяющая частных инвесторов (бизнес-ангелов), которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, без предоставления какого-либо залога. Они ставят своей целью продать свою долю в компании через несколько лет, получив при этом доход, как минимум, в несколько раз превышающий первоначальные инвестиции. Выбираются проекты, имеющие перспективы значительного роста, сильные конкурентные преимущества и опытную команду, способную реализовать эти проекты. Прежде чем представить проекты бизнес-ангелам, Национальная сеть помогает их подготовить, по отобранным проектам составляется краткая аннотация, рассылается инвесторам и размещается на сайте. В случае появления заинтересованности у инвесторов организуется проведение переговоров с предпринимателями и при необходимости обеспечивается сопровождение сделки. В большинстве своем бизнес-ангелы получают во владение не контрольный пакет акций, а от 25 % до 49 % уставного капитала в зависимости от размера предоставляемых предпринимателем средств, степени риска проекта и предполагаемой доходности. Для подачи заявки в Националь-

ную сеть присылается бизнес-план, а если его еще нет – краткое описание проекта. Бизнес-план должен быть составлен не ранее, чем за 3 месяца до его предоставления. Для инвесторов примерно раз в два месяца проводятся презентации, на которых предприниматели могут представить свои проекты потенциальным бизнес-ангелам и в неформальной обстановке обсудить с ними перспективы инвестирования своих проектов.

Российская ассоциация бизнес-ангелов – общероссийское отраслевое объединение бизнес-ангелов и других венчурных инвесторов ранней стадии. Ее основная задача – представление и защита общих интересов сообщества российских бизнес-ангелов и других венчурных инвесторов ранней стадии (посевных фондов и др.). Учредители Ассоциации – Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР), Фонд бизнес-ангелов «AddVenture», Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал», Сеть бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции».

Полными членами Ассоциации могут быть: а) инвестиционные объединения (сети, клубы и др.) бизнес-ангелов – основанные на членстве коммерческие и некоммерческие организации любых форм собственности, основным видом деятельности которых являются инвестиции в непубличные компании на ранних стадиях их развития; б) региональные и отраслевые объединения (ассоциации, союзы и др.) бизнес-ангелов или их инвестиционных объединений – основанные на членстве некоммерческие организации, созданные для решения задач, непосредственно не связанных с инвестиционной деятельностью (защита интересов, развитие рынка, обмен опытом и др.). Кроме этого, в Российскую ассоциацию бизнес-ангелов могут входить и ассоциированные члены. Ими являются: а) негосударственные организации любых форм собственности, основной задачей которых является содействие (оказание услуг) бизнес-ангелам и их объединениям на всех этапах их инвестиционной деятельности (финансовые, консультационные, правовые и др. услуги); б) специализированные государственные институты, деятельность которых связана с деятельностью бизнес-ангелов и их объединений (формирование законодательной базы, стимулирование, соинвестирование и др.); в) другие государственные и негосударственные организации любых форм собственности, деятельность которых связана или близка к деятельности Российской ассоциации бизнес-ангелов (бизнес-инкубаторы, технопарки, научные центры, ЦТТ и т. д., а также их объединения).

Наличие в российской экономике инновационно привлекательных предприятий видно,

например, по информации сайта администрации Волгоградской области, на которой размещены сведения о наиболее коммерчески привлека-

тельных малых инновационных предприятиях региона (табл. 2).

Таблица 2

Наиболее коммерчески привлекательные малые инновационные предприятия Волгоградской области*

№	Название фирмы и вид продукции	Аннотация
1	ООО «Нано-Текстиль». Модификация шерстяного волокна с применением неравновесной низкотемпературной плазмы	Получение модифицированных шерстяных волокон с улучшенными физико-механическими свойствами, влияющими на сокращение процесса первичной обработки сырья и повышение интенсивности их крашения, уникальные интерактивные материалы с заранее заданными свойствами
2	ООО «ИНТЕРЛИТ». Использование методов повышения качества отливок из железоуглеродистых сплавов, в том числе с использованием сетевых технологий	Система «Разработка методологии повышения качества литых заготовок из железоуглеродистых сплавов для реализации с использованием сетевых технологий», включающая моделирование: а) экранного изображения и голосового сообщения с места организации передачи (г. Волгоград) до места нахождения пользователя (заводы и институты); б) условий протекания процессов формирования дефектов для отливок любой сложности
3	ООО «НаноШифр». Нанесение наномаркировок с использованием зондовой сканирующей	Зондовые нанотехнологии с применением сканирующей зондовой микроскопии, атомно-силовой микроскопии, сканирующей туннельной микроскопии и различных видов нанолитографии, что обеспечивает почти 100 % степень верификации объектов
4	ООО «Вирардо». Разработка виртуальных компьютерных тренажеров для медицинских приложений	Виртуальные компьютерные тренажеры для медицинских приложений
5	ООО «Энергосбережение». Разработка модельного ряда пароконденсатного нагревателя	Замкнутое циклическое преобразование электрической энергии в тепловую. На этой технологии могут изготавливаться отопительные котлы, теплообменники, автономные системы отопления различных зданий, обеспечивая экономию электроэнергии примерно в 2 раза
6	ООО «Айтинент». Атракцион радиоуправляемых роботов «Танковый бой»	Атракцион радиоуправляемых роботов, предназначенный для игр и развлечений в торгово-развлекательных комплексах, моллах, парках отдыха
7	ООО «Рейтинг Софт». Автоматизированный программный комплекс «Электронное образование»	Автоматизация управления учебным процессом (расчета рейтинга успеваемости студента, создания электронных обучающих курсов, автоматизированного тестирования знаний студента, создания и проведения интерактивных виртуальных лабораторных и практических работ с помощью виртуальных тренажеров и виртуальных лабораторий)
8	ООО «МобИнфо». Информационная система малых городов для мобильных устройств	Предоставление жителям города информационных и развлекательных мобильных услуг
9	ООО «Инновационная компания Эдванс». Система управления лояльностью клиентов телекоммуникационных компаний	Методика извлечения и формализации знаний экспертов предметной области и их применения для анализа больших объемов данных о траектории движения множества объектов управления (в частности, абонентов сотовой связи) с целью идентификации их состояния и выработки управляющих воздействий
10	ООО «Нео». Комплексный способ цитологической и тепловизионной диагностики спаечного процесса с использованием новых систем автоматизированного компьютерного анализа	Комбинированная тепловизионная и цитологическая диагностика спаечного процесса брюшной полости, дифференциальная диагностика болевого синдрома живота, а также прогнозирование риска рецидивирования спаек брюшной полости после проведенного оперативного вмешательства
11	ООО «Адаптивные системы». Многофункциональный программный комплекс для поддержки уникальных и состоявшихся методик медико-биологического анализа	Автоматизированная обработка информации, полученной в результате проведения медико-биологических исследований, адаптированная к качеству входной информации, поступающей с различных технических устройств (микроскоп, кардиограф и т. д.)
12	ООО «Виртуальные технологии». «Виртуальные 3D экскурсии по России»	Серия мультимедийных CD на основе компьютерных 3D панорам, интегрированных с электронными картами
13	ООО «Кадровый резерв». Информационная система моделирования и управления содержанием образовательного процесса «Кадровый резерв»	Использование гибкой системы, основанной на различных методах кадрового подбора; обмен данными с другими кадровыми агентствами, стандартизация форматов данных; многоагентный модуль для установки взаимодействия с основными региональными виртуальными кадровыми системами; универсализация форматов данных для использования системы различными вузами
14	ООО «Волго-Дон Плюс». Производство натуральной кожи для верха обуви, модифицированной ВЧ-плазмой пониженного давления	Технология получения натуральной кожи для верха обуви с повышенными эксплуатационными и технологическими характеристиками за счет воздействия потока неравновесной низкотемпературной плазмы на разных стадиях производства кож

Окончание табл. 2

№	Название фирмы и вид продукции	Аннотация
15	ООО НПЦ «Руском». Методы разведения и ускоренного увеличения численности популяции новой породы мясного скота «Русская комолая»	Перспективные технологии разведения и увеличения численности популяции новой породы мясного скота «Русская комолая» и новых внутривидовых типов «Волгоградский» и «Заволжский» на основе иммуногенетики и ДНК-генетики
16	ООО «КСИ». Разработка компьютерных игр для обучения в сфере информационных технологий	Коммерческие обучающие компьютерные игры для обучения специалистов в сфере информационных технологий
17	ООО «Узмед». Многоцелевой хирургический комплекс	Многоцелевой хирургический комплекс для проведения операций, в том числе малоинвазивных с использованием ультразвука

* Официальный сайт Администрации Волгоградской области // <http://www.volganet.ru>.

Предприятия работают в различных сферах деятельности, но все же 4 разработки из 17, то есть 23,5 % (почти четверть) связаны с медициной.

В целом в настоящее время идет активное развитие в России венчурного финансирования. Появляются все новые источники внешних финансовых ресурсов, что позволяет надеяться на достижение в этой области их критической массы для инновационного прорыва.

Нормативные документы

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ (ч. I): федер. закон: [принят Гос. Думой 31 июля 1998 г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС «ГАРАНТ».
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ (ч. II): федер. закон: [принят Гос. Думой 5 августа 2000 г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС «ГАРАНТ».

УДК 330.341

ВЛАСТНО-ПРАВОВАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Е. В. Логинова

Развитие сетевой экономики породило проблемы правового характера, которые требуют регулирования со стороны государства. Организующий потенциал государства, направленный на согласование интересов частного бизнеса и государства в процессе осуществления сетевых взаимодействий, реализуется посредством механизма частногосударственного партнерства.

Ключевые слова: Интернет, правовое регулирование, формирование институциональной структуры, частногосударственное партнерство

IMPERIOUSLY-LEGAL DIVERSIFICATION OF NETWORK ECONOMY

E. V. Loginova

Development of network economy has created legal problems that require regulation by the state. Organizing capacity of the state, aimed at coordination the interests of private business and government in the implementation of network interactions is realized through the mechanism of public-private partnership.

Keywords: the Internet, legal regulation, the formation of institutional structures, public-private partnership.

Интернет смог объединить миллионы людей и сотни стран, сократить географические расстояния и ликвидировать преграды для общения в различных областях науки, культуры и образования. Но в то же время распространение нового типа коммуникаций вызвало целый ряд проблем, решение которых в значительной степени зависит не только от выявления социально-экономической сущности зарождающейся (но весьма быстро

развивающейся) сетевой экономики и характеристики специфического механизма ее функционирования, но и от создания институтов, регулирующих правоотношения ее субъектов.

В данном случае речь идет о необходимости разработки мер государственной политики, направленных на создание благоприятных условий для развития Интернета и защиту прав и свобод различных субъектов в рамках отношений, осу-

существляемых с использованием Интернета, поскольку без создания организационно-правовых механизмов, в рамках которых возможно будет оперативно устанавливать факт противоправного деяния и пресекать правонарушения, Сеть превратится в источник массовых нарушений авторских прав, прав личности, прав несовершеннолетних и т. д.

Однако при этом необходимо учитывать тот факт, что Интернет, являясь особым информационно-сетевым структурированным пространством, формирует свое особое отличное от традиционного законодательно-правовое поле, в рамках которого должны регламентироваться взаимоотношения между специфическими субъектами сетевой экономики.

Это означает, что особенности применения права для регулирования отношений, возникающих или осуществляемых с использованием Интернета, должны определяться особенностями самого Интернета, который представляет собой:

- высокотехнологичную среду массовой коммуникации;
- трансграничную среду, не имеющую государственных границ;
- либеральную среду, сформированную в условиях саморегулирования.

На данный момент право и законодательство испытывают серьезные сложности в определении взвешенных и социально-обоснованных подходов к регулированию системы сетевых взаимоотношений, возникающих в рамках сети Интернет. В мире и в России существует много идей, много правоприменительных решений, активно развивается судебная практика, но поскольку отношения в новой технологической среде базируются на сложившемся праве, то попытки адаптировать традиционное право к отношениям, осуществляемым с использованием Интернета, оказываются малоэффективными.

Охарактеризуем некоторые правовые проблемы, возникающие в процессе развития сетевой экономики, и определим возможные пути их решения:

1) отсутствие единых правовых основ функционирования сетевой экономики, поскольку в России сложилась традиционная система деления права на отрасли, в которую интернет-право не вписывается и, по сути, представляет собой совокупность институтов, которые принадлежат к различным отраслям права. Это информационное право, гражданское право, административное право, уголовное право и т. д. Однако на Западе существует отдельный предмет, в частности, преподаваемый в учебных заведениях, называемый «Правом киберпространства» (Cyberspace Law),

куда относят все нормы, которые возникают в связи со сбором, обработкой, передачей и распространением информации в сети Интернет;

2) необходимость разделения ответственности в Интернете между провайдерами, пользователями и собственниками. Эти субъекты имеют разные технические возможности и разные роли в сетевых отношениях. Особо следует выделить роль информационного провайдера в отношениях, связанных с сетью Интернет. Это лицо не иницирует общественные отношения, но имеет техническую возможность на них влиять путем, например, блокирования информации или ее уничтожения. И встает вопрос, в каких ситуациях для защиты прав и интересов субъектов отношений в Сети интернет-провайдеры могут или обязаны предпринимать какие-либо действия, направленные на изменение, например, условий распространения или публикации информации. Российское законодательство не дает четкого ответа на этот вопрос. В связи с чем возникает необходимость использовать опыт в этой области, накопленный другими странами, в частности европейскими, где провайдеры обязаны после получения информации о нарушении чьих-либо прав с помощью, например, интернет-ресурсов и сервисов провайдера, приостановить доступ к размещаемой информации для того, чтобы лицо, которое считает, что его права нарушены, получило возможность прекратить данное нарушение, как минимум, до вынесения решения правоохранительными органами, в частности судом;

3) чрезмерный поток зачастую некачественной информации. В ответ на запрос популярные поисковые системы выдают сообщение о количестве найденных ресурсов. Иногда их количество составляет несколько десятков тысяч. Выбрать из этого потока нужную информацию бывает просто невозможно из-за огромного объема, кроме того, сейчас бесконтрольно применяются различные программы, перемещающие ссылки web-ресурсов в верхние строчки досок объявлений и поисковых систем. Большинство поисковых систем сортирует найденные материалы по популярности, т. е. по количеству посещений, которые создаются искусственно. Но основной проблемой, на наш взгляд, является качество информационных ресурсов. В погоне за количеством сайтов, а соответственно и прибылью от рекламной деятельности, владельцы популярных порталов регистрируют в своих директориях ссылки на любые сайты, даже не интересуясь, соответствует ли их содержание разделам, в которых они размещаются, более того, даже если сайты будут отсортированы по нужной вам тематике, большинство из них будет сделано дилетантами, в связи с чем качество

и достоверность информации в них не поддается никакой критике. Пока процесс накопления непригодной информации не достиг критического уровня, необходимо принятие срочных мер. На наш взгляд, в данном случае необходимо создание неформальных правил силами владельцев ведущих интернет-проектов, которые должны разработать приемлемые стандарты по структуре и информационному содержанию сайтов, размещаемых в Сети. Кроме того, необходимо создать общественные советы, состоящие из специалистов, которые будут присваивать сайтам, размещаемым в Сети, категорию качества и определять, в какие разделы web-директорий размещать ссылки на эти сайты. Любительские и не представляющие информационной ценности сайты необходимо помещать в отдельные специализированные отделы директорий. Со временем, изучив опыт этой работы, правительственные структуры должны разработать государственные стандарты по информационному наполнению и оформлению web-сайтов. Таким образом, будет осуществлен переход от неформальных к формальным правилам, которые имеют большую степень обязательности и поддаются контролю и ответственности за их соблюдение;

4) криминализация сети Интернет. В данном случае речь идет: во-первых, о мошенничестве в Сети, что подразумевает кражу номеров кредитных карточек и несанкционированные финансовые операции, недобросовестное выполнение своих обязанностей или преднамеренный обман покупателей компаниями, занятыми электронной коммерцией, проведение мошеннических лотерей и т. п. Для решения этих проблем также необходимо существующие нормы права привести в соответствие согласно новым реалиям; во-вторых, о спаме. Тысячи любителей и профессионалов занимаются тем, что с помощью специальных программ воруют и продают сведения о e-mail и личных данных пользователей Сети компаниям, занимающимся спамом, более того, кроме покушения на личную неприкосновенность, спамеры воруют деньги, которые тратятся на получение их сообщений. На первый взгляд, затраты на получение спама небольшие, но это для одного человека, а в масштабах всей Сети потери складываются во многие миллиарды долларов. Во многих странах приняли антиспамовое законодательство, но оно просто не действует, поэтому для борьбы со спамом необходимо создавать общественные объединения пользователей и подключать правоохранительные органы, за спам надо наказывать провайдера, а уж он найдет способ прекратить незаконную рассылку;

5) нередко нарушаются права потребителей при совершении покупок через интернет-магазины, несмотря на наличие в российском законодательстве о защите прав потребителей специальных норм, связанных с дистанционным способом продажи товаров. Однако любые нормы законодательства, сколь бы хорошими они ни были, не могут защитить потребителя без наличия активной государственной политики и деятельности государственных органов, направленных на поддержание добросовестного ведения бизнеса в сфере электронной коммерции. Поэтому для повышения уровня защиты потребителей в Интернете необходимо создание механизма, который позволял бы им легко и без значительных финансовых затрат доказывать, например, факт совершения сделки в электронной форме или, скажем, отсутствие получения той или иной услуги или информации, которая должна была быть передана с помощью сети Интернет. Этот механизм может быть создан и реализован как самими участниками электронной торговли (владельцами интернет-магазинов, аукционов и т. д.) – это так называемое саморегулирование, так и государственными органами, которые могли бы предлагать и интернет-магазинам, и их пользователям фиксировать существенные для отношений обстоятельства с помощью независимых технических сервисов.

Более того, поскольку Интернет является глобальной сетью, все существующие проблемы не имеют ограничений на распространение по всему миру, в связи с чем большинство развитых стран мира заинтересованы в создании единой системы борьбы с компьютерными преступлениями, которые зачастую становятся интернациональными и одновременно совершаются на территории нескольких государств. Здесь, на наш взгляд, наиболее перспективным является сотрудничество, связанное с обменом информацией по совершаемым деяниям и предоставлению доказательств и оперативных сведений между правоохранительными органами нескольких государств. Тем более что некоторый опыт подобного сотрудничества уже накоплен. Страны Европы, США, ряд других стран мира стремятся разработать эффективную систему по предупреждению компьютерных преступлений и преследованию компьютерных преступников. В частности, в 2001 г. около 40 стран подписали международную конвенцию по борьбе с киберпреступностью. В настоящий момент готовится еще ряд международных документов, направленных на координацию деятельности правоохранительных органов государств, а также на возможную постепенную унификацию уголовного законодательства, связанного с компьютерными преступлениями.

Межгосударственное сотрудничество, направленное на создание и закрепление международных правовых норм в сфере взаимодействий, осуществляемых в рамках сетевой экономики, тем не менее, не снижает значимость национального законодательства, при совершенствовании которого целесообразно исходить из следующих принципов:

- привлекать правовые механизмы только в тех случаях, когда саморегулирование невозможно;
- по возможности совершенствовать специальные законы, регулирующие базовые (традиционные) правоотношения, осуществляемые, в том числе через Интернет;
- вводить новые элементы правового регулирования, максимально гармонизируя их с типовыми решениями, принятыми на международном уровне.

Все указанное выше является далеко не полным перечнем проблем, которые тормозят развитие сетевой экономики, поскольку формируют у граждан негативное к ней отношение. В связи с этим возникает необходимость институционального оформления отношений, возникающих в рамках сетевой экономики, что подразумевает создание особого правового поля, адекватно учитывающего специфику сетевой экономики и имеющего свои особенные нормативно-регламентирующие принципы.

Роль институтов в функционировании общества весьма значительна, поскольку именно они «формируют определенность во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, которая достигается благодаря тому, что эти субъекты добровольно или по принуждению следуют сложившимся правилам и нормам поведения» [1. С. 11].

Институты можно разделить на две взаимосвязанные группы, с одной стороны, они формируют возможности членов общества и действуют как «рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом», а с другой – могут быть представлены как организации, которые используют эти возможности и «подобно институтам структурируют взаимоотношения между людьми» [2. С. 19, 23]. Взаимосвязь этих групп определяется тем, что неформальные «рамки взаимодействия» делают необходимым появление специфической организации, способной придать им формальный, то есть законодательно закрепленный характер. Функции такой организации выполняет государство, которое, по словам Д. Норта, представляет собой организацию «со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющуюся на известный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками» [3. Р. 21].

Таким образом, процесс формирования институциональной структуры сетевой экономики может осуществляться только при непосредствен-

ном участии государства, которое в силу своих генетических особенностей способно влиять на все стороны жизнедеятельности общества посредством закрепления норм и правил его функционирования.

Это означает, что роль государства в формировании институциональной структуры сетевой экономики заключается в разработке мер государственной политики, направленных на создание благоприятных условий для развития сетевой экономики и защиту прав и свобод различных субъектов в рамках взаимоотношений, осуществляемых с использованием Интернета, поскольку без создания организационно-правовых механизмов, в рамках которых возможно будет оперативно устанавливать факт противоправного деяния и пресекать правонарушения, Интернет превратится в источник массовых нарушений авторских прав, прав личности, прав несовершеннолетних и т. д.

К числу таких мер, на наш взгляд, относятся:

1. Разработка действенной комплексной стратегии развития информационного общества, которая бы способствовала согласованным действиям в области технологического, интеллектуального, финансового и правового обеспечения эффективного функционирования сетевой экономики. К сожалению, большинство принятых на данный момент программ и концепций имеют фрагментарный характер, что не позволяет им в полной мере реализовать заложенный в них потенциал.

2. Совершенствование государственной системы охраны интеллектуальной собственности. Российское законодательство об интеллектуальной собственности представляет четыре самостоятельных института, образующих систему правовой охраны интеллектуальной собственности (авторское право, патентное право, законодательство о средствах индивидуализации участников гражданского оборота и производимой ими продукции (работ, услуг), законодательство о нетрадиционных объектах интеллектуальной собственности), но они не в полной мере позволяют защитить права интеллектуальной собственности в Сети, ведь благодаря Интернету любой объект интеллектуальной собственности может быть почти мгновенно воспроизведен в любой точке земного шара, и уследить за количеством копий (созданных автором или третьими лицами) практически невозможно, тем более что эти законодательные акты не подкреплены указанием санкций за их нарушение. Следовательно, необходимо не только привести законодательные акты об охране интеллектуальной собственности в соответствие согласно требованиям информационного общества, а именно обеспечить их «технологическую нейтральность», чтобы любая, самая незначительная инновация не при-

водила к необходимости срочно вносить изменения в законодательство, конкретизировать ответственность за нарушение прав интеллектуальной собственности, ввести «право доступа, чтобы создатели контента и знаний могли более эффективно контролировать онлайн-распространение результатов своего труда» [4], но и способствовать согласованности национальной законодательной и нормативной базы с нормами международного права.

3. Создание «инфраструктурной» поддержки эффективного функционирования сетевой экономики, которая включает следующие направления:

- организация новых электронных рынков, требующих притока новых объемов интернет-инвестиционных ресурсов;
- достижение равноправия в беспрепятственном доступе к существующим в Интернете (и других телекоммуникационных средствах) открытым правительственным, институциональным и корпоративным информационным ресурсам коммерческого характера для организации хозяйственной деятельности субъектов;
- реализация законодательных инициатив, интенсифицирующих функционирование профилирующих сфер электронной коммерции;
- стимулирование налоговыми и монетарными инструментами государственной политики в сфере сетевой экономики электронного корпоративного и частного предпринимательства;
- законодательная регламентация взаимоотношений между субъектами сетевой экономики;
- расширение объема прямых государственных закупок через Интернет, развитие электронной торговли между государственными организациями и министерствами, контроль над поставками товаров и услуг для дистанционных услуг и фискальных функций (оплата налогов, пошлин, заполнение гражданами налоговых деклараций через Интернет), обеспечение условий для безопасного функционирования электронного бизнеса.

4. Предотвращение угроз информационной безопасности, к числу которых относятся: вирусы (в настоящий момент «чистые» вирусы редко встречаются «в природе», обычно они являются составной частью более «продвинутого» вредоносного программного обеспечения, примерами которого могут быть черви и троянцы), шпионское и рекламное программное обеспечение, которое предназначено для слежения за действиями пользователя на его компьютере и пересылке собранной информации в «нечистые руки», которые могут использовать эти данные для фокусирования своей рекламы и других несанкционированных действий, DoS-атака («отказ в обслуживании»), спам, фишинг (создание подставных

сайтов, создающих условия для несанкционированного доступа к персональным данным), «черный» хакинг, а также оказание информационных воздействий, угрожающих физическому или психическому здоровью человека, которые, формируя морально-психологическую атмосферу в обществе, питают криминальную среду и способствуют росту психических заболеваний.

Для реализации мер, направленных на борьбу с указанными угрозами, необходимо развитие нормативного регулирования в области защиты данных в телекоммуникационных сетях, улучшение и распространение процедур надежной идентификации и аутентификации, стимулирование использования надежных систем криптографии операторами сетей, особенно на рискованных участках (спутниковая или мобильная связь), использование стандартов безопасности для ключевых государственных или общественных функций, в том числе введение (там, где это необходимо) обязательных методов контроля качества информационных процессов, разработка превентивных технических мер для обеспечения надежных телекоммуникаций, разработка минимальных стандартов безопасности для операторов и поставщиков телекоммуникационных услуг.

Кроме того, нужно стимулировать информированность населения по проблемам информационной безопасности, поддерживать усилия международных организаций в области обеспечения информационной безопасности (общие критерии, стандарты ИСО, рекомендации ОЭСР) и проекты КЕС, направленные на создание условий для распространения общедоступных услуг. Особого внимания требует охрана национальных информационных ресурсов, имеющих важное культурное, историческое, научное значение. Необходимо принять решения о статусе этих ресурсов, обеспечить правовые условия их использования.

5. Использование информационных технологий для информатизации государственных органов, прежде всего для обеспечения реализации прав граждан на получение информации от них, что возможно реализовать посредством создания «электронного правительства», которое позволит предоставлять услуги для населения в интегрированном электронном виде, обеспечивать обучение на протяжении всей жизни, перестроить отношения с клиентами, будет способствовать развитию экономики, установлению разумных правил и норм и созданию форм правления с большим участием людей.

6. Развитие частногосударственного партнерства, под которым понимается форма взаимодействия институтов государства и частного бизнеса, обеспечивающая согласование интересов при создании новых источников роста в сфере

высоких технологий. Практическими механизмами реализации частногосударственного партнерства в области развития сетевой экономики должны стать: создание постоянно действующих и наделенных необходимыми формализованными полномочиями рабочих групп с участием представителей государства и бизнеса по вопросам использования ИКТ, а также проведение регулярных публичных мероприятий для открытого обсуждения результатов деятельности, ведение постоянного квалифицированного мониторинга отношений между государственными органами и предпринимателями на федеральном и региональном уровнях, создание условий для предоставления универсального доступа к информации и услугам ИКТ по ценам, которые будут приемлемыми для большинства населения, формирование эффективной регулирующей и деловой среды, способствующей инициативе в использовании существующего знания, производстве нового знания и предпринимательстве.

В целях интенсификации процесса формирования экономики инновационного типа возможно развитие частногосударственного партнерства по следующим направлениям, удовлетворяющим вышеназванным условиям:

- во-первых, со стороны государства необходимо создание не только благоприятных условий для инвестиций в сферу высоких технологий, что будет способствовать притоку инновационного капитала в нашу страну так же, как раньше это было в Индии, Ирландии и Израиле, но и участие в финансировании соответствующих прикладных исследований, осуществляемых частным бизнесом;

- во-вторых, развитие производственных кластеров. В отношении кластера роль государства заключается в том, чтобы содействовать объединению предприятий, образующих всю производственную цепочку не только на горизонтальном уровне, но и на уровне поставщиков, потребителей, чтобы они максимально гибко реагировали на потребности рынка и во многом его формировали. Здесь роль государства состоит в финансировании дополнительных программ по подготовке кадров, повышению квалификации, повышению качества образовательных учреждений, учебных планов;

- в-третьих, сотрудничество государства и бизнеса в развитии образования, когда бизнес вместе с государством будет влиять на образовательные стандарты в учреждениях профессионального образования, реализовывать, исходя из

совместно устанавливаемых приоритетов, программы развития инновационной сферы;

- в-четвертых, – это интеграция образования, науки и бизнеса. Для того чтобы преподаватели и студенты помимо опыта современных научных разработок могли приобрести знания по организации малого инновационного бизнеса, необходимо сразу привлекать к кооперации для развития инфраструктуры частные компании, которые заинтересованы в малом предпринимательстве инновационного характера;

- в-пятых, государство совместно с бизнесом должно способствовать развитию производственной инфраструктуры технопарков, бизнес-инкубаторов и других необходимых элементов, а также оказывать содействие в выходе на внешние рынки российским предприятиям, действующим в сфере высокотехнологичного производства.

Применение механизма частногосударственного партнерства активизирует имеющийся в российской экономике инновационный потенциал, будет способствовать осуществлению и повышению эффективности общественно значимых проектов, позволит сократить государственные риски, а также привлечет лучшие управленческие кадры к эффективной эксплуатации объектов государственности.

Происходящие в обществе и экономике изменения усложняют положение государства, но они не должны снижать его организующего потенциала. Изменение структуры и содержания деятельности государственного аппарата в направлении освобождения его от лишних функций, совершенствование методов регулирования на основе плавного перехода от императивного регулирования к диспозитивному, становится в условиях сетевой экономики главной задачей развития государства и законодательства.

Библиографический список

1. Боровская, М. А. Генезис муниципальной собственности и становление систем муниципального управления [Текст] / М. А. Боровская. – Ростов н/Д: Терра, 2002.
2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт. – М.: «Начала», 1997.
3. Nort, D. Structure and change in economic history [Text] / D. Nort. – N.Y., 1981.
4. Стратегии экономического развития государства в информационную эпоху [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microsoft.com/>

ИНФЛЯЦИЯ И БАНКИ

УДК 336.748 : 330.33.01

РОЛЬ ИНФЛЯЦИИ В ИНИЦИИРОВАННИИ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

В. М. Молоканов

В статье анализируется монетарная природа современных экономических кризисов. Единственной причиной инфляции позиционируется рост денежной массы. В свою очередь, инфляция в основном определяет колебания реального производства в современной экономике. Обращаясь к методологии Австрийской экономической школы, автор делает вывод о необходимости реформирования финансового сектора в духе восстановления золотого стандарта.

Ключевые слова: инфляция, экономический кризис, Австрийская экономическая школа, банковская система, фидуциарные деньги, Центральный банк.

INFLATION ROLE IN INITIATION OF MODERN ECONOMIC CRISES

V. M. Molokanov

In article the monetary nature of modern economic crises is analyzed. The unique reason of inflation positions growth of monetary weight. In turn inflation basically defines fluctuations of real manufacture in modern economy. Addressing to methodology of the Austrian economic school, the author does a conclusion about necessity of reforming of financial sector in the spirit of restoration of the gold standard.

Keywords: inflation, economic crisis, the Austrian School of Economics, banking system, fiduciary money, the Central Bank.

Россия, как и большинство стран мира, переживает сегодня последствия нового экономического кризиса (влияние Мирового экономического кризиса на экономику России отражена во множестве научных публикациях, в частности [1. С. 8–13]). Нет недостатка в рекомендациях относительно способов его преодоления со стороны ученых-экономистов. Однако сегодня уже нельзя быть экспертом по кризисным явлениям в экономике, не познакомившись с теорией Австрийской экономической школы. Центральной категорией, описывающей механизм формирования современного экономического кризиса, по мнению данной школы, является инфляция.

Для того чтобы понять, что такое инфляция нужно попытаться ее определить. Это не так просто как кажется. Инфляция так же, как и большинство категорий современной экономической науки, претерпели некую трансформацию в теоретических интерпретациях. Причем новое понимание, нагруженное новым зачастую идеологическим смыслом, искажает реальную природу экономического явления.

Теоретики Австрийской школы возражают против определения инфляции как общего роста индекса потребительских цен (ИПЦ) или дефлятора ВВП, потому что эта трактовка скрывает относительные изменения в структуре экономики, вызываемые ростом денежной массы. Цены растут не все сразу и одновременно, а постепенно, проходя через некую инфляционную цепь. Рост денежной массы приводит к неравномерному росту цен. Цены на одни товары и услуги увеличиваются раньше и в большей степени, чем другие. На самом деле само понятие «уровень цен» представляет собой вводящую в заблуждение метафору, поскольку предполагает некую абстрактную шкалу, по которой колеблется некий общий уровень цен.

Известный теоретик современной Австрийской школы Джозеф Салерно следующим образом описывал влияние именно роста денежной массы на уровень инфляции: «Как признает Тимберлейк (оппонент по научному спору), в течение этого (1920-е годы) десятилетия розничные и спотовые цены медленно снижались, поскольку вы-

званное ростом производительности труда увеличение предложения товаров и услуг обгоняло рост денежной массы. Однако он не упоминает, что именно рост денежной массы, первоначально впрыснутый на кредитный рынок также увеличил цены на капитальные товары относительно цен на потребительские товары. Относительное увеличение цен на капитальные товары проявилось в буме на рынке недвижимости и на фондовом рынке. Кроме того, с 1921 по 1928 гг. снижались процентные ставки на долгосрочные и краткосрочные кредиты, отражающие разницу между ценами на капитальные и потребительские товары. Полагаясь на определение инфляции, которое санкционирует отслеживание исключительно несуществующего уровня цен, Тимберлейк и монетаристы не замечают движения реальных денежных цен – фактора, оказывающего ключевое влияние на экономический расчет и планы предпринимателей, а следовательно, на реальные производственные процессы» [5. С. 198].

Увы, следует констатировать, что ИПЦ в принципе не может дать достоверной информации об инфляции. Более того, ИПЦ может показывать инфляцию, которой в реальности не обнаруживается, и наоборот. ИПЦ – статичный показатель, который рассчитывается на базе определенного конечного списка товаров и услуг со строго установленными долями этих товаров и услуг в индексе. Но реальная экономика – это динамичная система. Может появиться товар или услуга, которая существенным образом может изменить пропорции экономики, которые, безусловно, не будут учтены в ИПЦ в силу специфики расчета этого показателя на основе исторических данных, консервативности в статистических подходах, нацеленности экономических исследований лишь на изучение экономики конечного потребления.

Следует осознать важное заблуждение, которым до сих пор руководствуются экономисты монетаристской и кейнсианской школ (в монетарном аспекте между этими школами трудно нащупать разницу) в своих практических рекомендациях правительствам стран – проводить политику «стабильности цен», т. е. такую экономическую политику, при которой инфляция находится на низком уровне либо совсем отсутствует. По их мнению, стабильность цен улучшает прогнозируемость бизнеса и ведет к росту инвестиций.

Однако сам подход о неизменности цен онтологически не имеет смысла с позиций рыночной

экономики. Рыночная экономика – это такая экономика, при которой что? как? и для кого? производить определяется через ценовой механизм. Гибкость цен, их изменчивость – это единственный сигнал для бизнесмена в экономике для того чтобы принять правильное управленческое решение. Таким образом, цены должны меняться. И они меняются. То, что монетаристы не видят этих изменений, есть следствие лишь их ошибочной интерпретации инфляции. На самом деле смысл политики стабильности цен сводится в реальности к политике поддержания стабильности ИПЦ. Но так как методология расчета ИПЦ дает недостоверную информацию о реальных экономических процессах создается иллюзия правильности доктрин монетаризма.

Монетаристская интерпретация инфляции имеет довольно длинную историю. Она рождена в противоборстве английских Банковской и Денежной школ. Первая фактически и является теоретической базой современных финансовых систем. Современные критики монетаристов, таким образом, являются наследниками Денежной школы.

Эволюция монетаристской инфляции прошла путь от «Инфляция – состояние экономики, в котором при данном уровне цен средства обращения страны – деньги и деньги на депозитах – увеличиваются относительно потребностей торговли (*Эдвин Кеммерер*)» [4. С. 177] до облегченного понимания этой громоздкой формулировки «Инфляция – общее повышение уровня цен» [Там же].

У Австрийской школы инфляция всегда денежный феномен: «Инфляция – увеличение денежной массы, не состоящее из увеличения количества золота (*М. Ротбард*)» [4. С. 176].

Австрийские теоретики сторонники политики «стабильности денежной массы», тогда как монетаристы – «стабильности цен».

Отсутствие истинного понимания феномена инфляции дает неверные выводы о негативных моментах, связанных с инфляционными процессами в экономике. Деньги и способность их бесконтрольного создания государством и банковской системой, по сути, является единственной причиной всех современных (и не только) кризисов экономического развития.

Экономические кризисы, по убеждению К. Маркса, являются отличительной чертой капиталистической, рыночной экономики. Его убеждения строятся на том, что до индустриализации никаких периодических экономических кризисов

не существовало¹. Докапиталистические кризисы были всегда следствием наступления и прекращения военных действий. Это воззрение сегодня укоренилось во всех ведущих экономических теориях. И кейнсианцы и монетаристы уверены, что периодические кризисы это неустранимое явление современной экономики и является некой платой за быстрый экономический прогресс².

Однако современная экономическая наука не заметила то, что помимо индустриальной, капиталистической системы возник другой важнейший институт – банковское дело со способностью расширять кредит (и следовательно денежную массу). Сначала банки могли расширять денежное предложение в виде бумажных денег или банкнот, не обеспеченных золотом, а затем в виде депозитов до востребования или текущих счетов, которые подлежат немедленной оплате наличными.

Следует отметить, что до Маркса экономистов уже интересовала эта сторона капиталистической экономики. Это проявилось в противоборстве английских Денежной и Банковской школ в середине XIX в. Представители Денежной школы правильно указали, что причинами кризисов

является способность банков выпускать необеспеченные банкноты (что нашло отражение в английском законодательстве о запрете выпуска необеспеченных золотом денег). Однако экономисты этой школы не смогли определить, что по своей сути создание безналичных счетов аналогично печатанию необеспеченных денег. Неспособность уяснить это соответствие привело к тому, что марксизм стал восприниматься как более адекватной теорией экономического цикла, буржуазной респектабельности которой добавил Дж. М. Кейнс.

Но как возможно сосуществование в одной экономической науке двух взаимоисключающих теорий организации экономической жизни? Так классическая экономическая теория учит, что спрос и предложение на рынке всегда стремится к равновесию. Цены на все товары, на все факторы производства находятся в точке равновесия. Однако теория цикла проповедует что-то обратное. Цены на факторы производства оказывается разбегаются от этой точки равновесия и экономика обречена на кризисы. Не может быть двух истин. И попытка разделения общей экономической теории на микро- и макроэкономики эту проблему не устраняет.

Сегодня мировая экономика опять переживает кризис, которых со времен Великой депрессии было предостаточно. Ни кейнсианский, ни монетаристский инструментарии не доказали свою способность преодолевать эти разрушительные экономические процессы. Ученые-экономисты оказались перед фактом – современная экономическая наука (в лице господствующих течений кейнсианства и монетаризма) не способна объяснить феномен экономического цикла. Научный поиск истины заставляет оглянуться в прошлое, на теории, считающиеся сегодня маргинальными.

В последнее время наблюдается устойчивый рост интереса к теориям денег и банковского дела. Современные подходы в данном вопросе были аккумулированы в теориях Австрийской школы, в трудах таких экономистов, как Л. Мизеса, Ф. Хайека и М. Ротбарда.

Экономисты данной школы убеждены, что причиной экономических кризисов является современная система организации финансов. Экономические кризисы возможны лишь потому, что современная банковская система строится на раздувании инфляции и характеризуется двумя основополагающими чертами:

- Банковская система с частичным резервированием.
- Центральный банк как банк банков.

Под банковской системой с частичным резервированием понимается такая система органи-

¹ Поскольку норма увеличения стоимости всего капитала, норма прибыли, служит стимулом капиталистического производства, понижение нормы прибыли замедляет образование новых самостоятельных капиталов и таким образом представляется обстоятельством, угрожающим развитию капиталистического процесса производства; оно способствует перепроизводству, спекуляции, кризисам, появлению избыточного капитала наряду с избыточным населением. Поэтому экономисты, считающие, подобно Рикардо, капиталистический способ производства абсолютным, чувствуют здесь, что этот способ производства сам создает себе пределы, и потому приписывают эти пределы не производству, а природе (в учении о ренте). Но что существенно в том страхе, который внушает им понижение нормы прибыли, так это – смутное сознание того, что капиталистический способ производства встречает в развитии производительных сил такой предел, который не стоит ни в какой связи с производством богатства как таковым; и этот своеобразный предел свидетельствует об ограниченности и лишь историческом, преходящем характере капиталистического способа производства; свидетельствует о том, что капиталистический способ производства не является абсолютным способом для производства богатства и что, напротив, на известной ступени он вступает в конфликт со своим дальнейшим развитием [Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. – Т. 25. Ч. 1. – С. 265]. Предел капиталистического способа производства обнаруживается: в том, что порождаемое развитием производительной силы труда понижение нормы прибыли представляет собой закон, который в известный момент самым резким образом приходит в столкновение с развитием производительной силы труда и потому постоянно должен преодолеваться посредством кризисов [Там же. С. 283].

² Господство проблематики экономического цикла в современной экономической теории нашло свое отражение в тематике трудов ведущих экономистов: Р. Харрод «К теории экономической динамики: Новые выводы экономической теории и их применения в экономической политике»; Э. Хансен «Экономические циклы и национальный доход»; Й. Шумпетер «Циклы деловой активности: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса»; Ф. Кюдланд, Э. Прескотт «Время строить и агрегировать колебания»; М. Фридман «Деньги и экономическое развитие»; Р. Лукас «Методы и проблемы теории делового цикла»; М. Ротбард «Экономические депрессии: их причины и методы лечения» и многие др.

зации денежного предложения, когда банки способны создавать ничем не обеспеченные деньги путем кредитования экономики, путем наращивания денежной массы через механизм банковского мультипликатора. Наличие подобного механизма в современной банковской системе имеет ряд важных последствий.

Современная специфика банковского дела состоит в том, что банки формируют длинные активы (инвестиционные кредиты, вложения в рискованные ценные бумаги) на базе краткосрочных пассивов (текущих вкладов и счетов, а также срочных вкладов, которые могут быть изъяты в любое время). Таким образом, практически всегда ликвидных активов банка не хватает для оплаты всех обязательств. Усугубляет ситуацию и тот факт, что активы банка отражают рыночную оценку, тогда как пассивы не могут никогда упасть ниже номинала. Функционирование такого механизма возможно только в условиях, что все вкладчики не изымут средства одновременно. В результате современный банк постоянно находится в ситуации риска, который выражается в том, что банк принимает на себя обязательства, по которым он не может одномоментно расплатиться.

Кроме того, рост денежного предложения, сгенерированного банковской системой в виде дополнительных фидуциарных средств, имеет очень важные последствия для всей экономики. Л. Мизес так описывал то воздействие, которое производят дополнительные деньги на экономику: «Создание этих дополнительных фидуциарных средств позволяет им [банкам] увеличить кредитование значительно превышая лимит, обусловленный их собственными активами, а также фондами, вверенными им банковскими клиентами. Они вступают на рынок в данной ситуации в роли «поставщиков» дополнительного кредита, созданного ими же, чем вызывают снижение ставки процента, которая опускается ниже того уровня, на котором находилась бы без их вмешательства. Снижение ставки процента стимулирует экономическую активность. Проекты, которые не рассматривались бы как «прибыльные», если бы на процентную ставку не оказали свое воздействие банковские манипуляции, и которые таким образом остались бы невостребованными, тем не менее, сочтены «прибыльными» и теперь могут быть запущены. Более активная конъюнктура ведет к увеличению спроса на производственные материалы и рабочую силу. Цены на средства производства и оплата труда растут, а увеличение заработной платы ведет, в свою очередь, к увеличению цен на потребительские товары. Если бы банкам пришлось отказаться от своего образа действий и ограничить себя тем, что уже сделано,

то бум быстро сошел бы на нет. Но банки не отклоняются от выбранного ими курса; они продолжают все больше и больше расширять кредитование, а цены и заработная плата соответственно продолжают расти. Это движение вверх, тем не менее, не может продолжаться бесконечно. Материальные средства производства и рабочая сила, имевшиеся в наличии, не увеличились; все, что увеличилось, так это объем фидуциарных средств, которые в обращении товаров могут играть ту же роль, что и деньги. Средства производства и рабочая сила, которые были переключены на новые предприятия, не могли не обескровить другие предприятия. Общество не достаточно богато, чтобы позволить создание новых предприятий, ничем при этом не обделив другие предприятия. До тех пор пока расширение кредитования продолжается, это останется без внимания, но данное расширение не может продолжаться безгранично» [2]. Инвестиционные проекты, заложенные в начале бума, не могут быть завершены, так как издержки их осуществления оказались занижены, инфляция съедает всю их мнимую рентабельность, вызванную лишь увеличением денег и снижением процентных ставок ниже естественного уровня. Кризис наступает тогда, когда активы банков, вложенные во вдруг ставшие нерентабельные проекты, обесцениваются. Рыночной оценки активов не хватает для компенсации пассивов банков, оцененных по номиналу.

Именно в этом месте возникает надобность в Центральном банке, который и призван обеспечить ту ликвидность, которой не хватает частным банкам в результате кризиса. Без помощи Центрального банка частные банки неизбежно бы разорились, так как не смогли бы оплачивать свои обязательства перед вкладчиками, которые неизбежно примутся обращать свои сбережения в наличность. Представление кейнсианцев о нелогичности действий вкладчиков, о паникерской природе этого явления не соответствует действительности. Вкладчики действуют предельно прагматично, так как понимают, что активы банков обесценились. Центральный банк компенсирует недостаток денег в экономике путем накачки банков льготными кредитами, путем дополнительной эмиссии, но уже денег созданных государством.

Таким образом, банковский сектор превратился в некоторый особый институт современной экономики, в котором не действуют рыночные законы. Ошибки инвестирования не наказываются, а поощряются. Убытки банков компенсируются инфляционным налогом со всего населения.

Следует отметить, что Центральный банк является не только завершающим звеном в кредитном

механизме экономической экспансии. Центральный банк является сегодня инициатором кризиса, является той изначальной причиной, который и заводит механизм набухания «мыльных пузырей» в экономике. Следует понимать, что без Центрального банка возможности кредитной экспансии частных банков ограничены. Логично полагать, что после банкротства какого-либо банка клиенты-вкладчики, беспокоясь о сохранности своих денег, перестанут доверять банкам, работающим по системе частичного резервирования. В условиях рынка длительное существование системы частичного резервирования невозможно. Однако реальность доказывает обратное. Сворачивания данной системы нигде не видно. Это вызвано тем, что правительства стран уверены, для того чтобы обеспечить экономический рост (в чем они политически заинтересованы, так как их избрание зависит от материального благополучия граждан) нужно удешевлять кредит и накачивать экономику деньгами. Общепринятой считается полезность инфляции для стимулирования экономического роста. Этим господствующим политическим воззрением создают теоретический базис доктрины экономистов кейнсианской и монетаристской школ. Количественная теория денег считается абсолютно верной. Дефляция провозглашена самым страшным экономическим явлением. Данный подход технически осуществляет Центральный банк путем удешевления учетных и ломбардных ставок для кредитования банков. И тем самым запуская механизм раздувания кредитного пузыря.

Таким образом, современная банковская система, выстроенная в русле теоретических доктрин кейнсианцев и монетаристов, является сегодня причиной экономической нестабильности. Банковская система сегодня – это в большей мере институт регулирования государством экономики, и в меньшей – бизнес. Следовательно, можно сделать вывод, что не недостаток государственного регулирования вызывает кризис, а именно государственное регулирование и является единственной причиной современных рецессий. Манипулирование денежным предложением нарушает рыночное саморегулирование через цены. Инфляция разрушает ценовой механизм саморегулирования.

Методы лечения данной проблемы сегодня уже не кажутся оригинальными. Seriously обсуждается возвращение Золотого стандарта. Финансовая система, построенная на инфляции доллара США, изжила себя. Но замена доллара другой валютой или некоторой корзиной валют никак не разрушает старый финансовый миропорядок. Данные решения, если они будут приняты, просто

заново «заведут» все тот же ущербный финансовый механизм. Золотое обеспечение оздоровит мировые финансы, изымет из инструментов государства возможность манипулировать денежным предложением.

Но следует не ограничиваться введением Золотого стандарта. Не следует повторять ошибок английской Денежной школы. Система частичного резервирования тоже должна быть запрещена как мошенническая. Пассивные счета банков должны быть разделены:

- на текущие счета, которые могут быть в любое время изъяты вкладчиками, но, следовательно, они также не могут быть фондируемым для банковских кредитов;
- на инвестиционные, срочные счета, которые вкладчики не имеют права изъять до истечения срока, по которым вкладчики должны разделять все риски банка по инвестиционным проектам.

Безусловно, предлагаемые преобразования носят фундаментальный характер. Но без коренного пересмотра новой сложившейся финансовой системы невозможно предотвратить дисбалансы в современной экономике, переломить тенденцию усиления финансового сектора за счет реального.

Инфляция, понимаемая как рост денежной массы, является первопричиной циклического развития экономики. Данное утверждение далеко не новая истина. Укоренению этого постулата в экономической науке помешала лишь неспособность теоретиков Денежной школы уяснить механизм фидуциарного кредита. Главный вывод этой статьи был сделан еще в XIX в.: «Источник инфляции и коммерческих кризисов лежит в природе системы, которая делает вид, что дает займы деньги, а вместо этого эмитирует наличные деньги... (Чарльз Холт Кэрролл, 1868 г.)». Деньги действительно не нейтральны.

Библиографический список

1. Алмосов, А. П. Финансовый кризис: преемственность российской социальной политики [Текст] / А. П. Алмосов // Научный вестник ВАГС. – 2009. – № 1.
2. Мизес, Л. Австрийская теория экономического цикла [Электронный ресурс] / Л. Мизес. – Режим доступа: <<http://www.sotsium.ru/books/43/41/mises36.html>> (дата обращения 29.04.2010)
3. Ротбард, М. Государство и деньги: как государство завладело денежной системой общества [Текст] / М. Ротбард. – Челябинск: Социум, 2008. – 207 с.
4. Салерно, Дж. Деньги и золото в 1920-е и 1930-е годы: Австрийский взгляд [Текст] / Дж. Салерно // Экономическая политика. – 2008. – №6.

5. Салерно, Дж. Инфляция и деньги: ответ Тимберлейку [Текст] / Дж. Салерно // Экономическая политика. – 2008. – №6.

6. Тимберлейк, Р. Австрийская инфляция, австрийские деньги и политика ФРС [Текст] / Р. Тимберлейк // Экономическая политика. – 2008. – №6.

7. Тимберлейк, Р. Завершающий комментарий к денежной программе Салерно [Текст] / Р. Тимберлейк // Экономическая политика. – 2008. – №6.

8. Уэрта де Сото, Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы [Текст] / Х. Уэрта де Сото. – Челябинск: Социум, 2008. – 663 с.

УДК 339.732 : 330.33.01

БАНКОВСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ДИНАМИКА КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЦЕССИИ

М. В. Гончарова, Ю. Ю. Белоусова

Вопросам привлечения инвестиций в экономику России уделяется сегодня большое внимание. В условиях финансового кризиса динамика инвестиционного процесса и направления вложений на международном финансовом рынке значительно изменились. В данной статье предпринята попытка проанализировать ситуацию на финансовых рынках разных стран, динамику инвестиционного процесса в России, международную инвестиционную позицию банковского сектора РФ.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, инвестиционный рынок, международный финансовый рынок, инвестиционные ресурсы, динамика инвестиционного процесса, портфельные инвестиции, прямые инвестиции, иностранные банки, международная инвестиционная позиция.

THE BANK MECHANISM OF ATTRACTION OF INVESTMENTS: DYNAMICS OF CAPITAL INVESTMENTS IN THE CONDITIONS OF POSTCRISIS ECONOMIC RECESSION

M. V. Goncharova, Y. Y. Belousova

To questions of the attraction of investments into the economy of Russia is given today considerable attention. Under the conditions of financial crisis the dynamics of the investment process and the directions of investments on the international financial market considerably changed. In this article the attempt to analyze situation on the financial markets for the different countries, dynamics of investment process in Russia, international investment position of banking sector Russia is undertaken.

Keywords: investment process, the investment market, international financial market, investment resources, the dynamics of investment process, direct investments, foreign banks, international investment position.

Инвестиционный процесс выступает как совокупное движение инвестиций различных форм и уровней. Осуществление этого процесса в экономике предполагает наличие ряда условий: достаточный для функционирования инвестиционной сферы ресурсный потенциал; существование экономических субъектов, способных обеспечить инвестиционный процесс в необходимых масштабах; механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

В условиях рынка данный процесс реализуется посредством механизма инвестиционного рынка, который имеет международные масштабы. В настоящее время на международном финансовом рынке можно выделить три полюса мирохозяйственных связей: европейский, североамериканский и азиатско-тихоокеанский.

Европейский полюс объединяет индустриально развитые страны, входящие в Европейский

союз, а также страны Восточной Европы, Ближнего Востока. Этот рынок характеризуется годовыми объемами капитала в 9 трлн. долл., наличием наиболее дешевых и долгосрочных ресурсов, предоставляемых иностранным инвесторам из расчета 2–4 % годовых.

Североамериканский полюс представлен рынками США и Канады с годовыми объемами капитала в 18 трлн. долл. Финансовым центром является США. Особенность этого рынка состоит в наличии большой доли импортируемых финансовых ресурсов, большом объеме сделок с ценными бумагами с иностранными инвесторами, где широко применяются различные схемы депонирования ценных бумаг в иностранных банках с последующим выпуском в США депозитарных расписок.

Азиатско-тихоокеанский полюс мирохозяйственных связей представлен странами Юго-

Восточной Азии и Океании. Финансовые ресурсы данного полюса сконцентрированы на рынке Японии, где годовые объемы капитала превышают 6 трлн. долл. Этот рынок в основном базируется на собственных ресурсах и характеризуется невысокой долей заемного капитала. Крупнейшими импортерами ресурсов рынка Японии являются Китай, страны Океании и Юго-Восточной Азии, а также в последние годы – страны Латинской Америки и Западной Европы. В настоящее время отмечается возрастающее тяготение Азиатско-тихоокеанского полюса к европейскому рынку.

Мировой опыт показывает, что инвестиции направляются в основном в те страны, которые характеризуются динамично и эффективно развивающимися рыночными отношениями. Распределение объемов прямых инвестиций между различными группами стран выглядит следующим образом: около 65 % приходится на индустриально развитые страны, более 30 % – на развивающиеся страны и менее 5 % – на страны Центральной и Восточной Европы (включая Россию).

В настоящее время происходит постепенное изменение условий международной экономической деятельности, в частности:

- возникают условия для более легкого доступа к иностранным рынкам, широкого выбора способов проникновения на иностранные рынки: торговля, прямое инвестирование, франчайзинг;
- расширение рынков создает благоприятные возможности для экономического роста компаний, но в то же время усиливает конкуренцию, побуждая компании к постоянному поддержанию своей конкурентоспособности;
- изменяется сравнительное значение разных факторов, таких, как состояние инфраструктуры, различия в общих издержках, административные и налоговые условия для деятельности иностранного капитала.

Возможность привлечения иностранных инвестиций в экономику страны во многом зависят от того, каковы условия функционирования капитала в принимающей стране, насколько благоприятен ее инвестиционный климат.

Под инвестиционным климатом следует понимать совокупность политических, экономических, правовых, организационных и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны или региона.

Оценка различных составляющих инвестиционного климата позволяет определить уро-

вень инвестиционного риска, целесообразность и привлекательность осуществления вложений [1. С. 23].

Что касается инвестиционного процесса в России, то с 2001 г. наблюдается заметный рост инвестиций в экономику страны. Так, прямые инвестиции на 1 января 2003 г. составляли 1267 млн. долл., что на 26 % больше, нежели в 2002 г. В 2004 г. объем инвестиций вырос до 1839 млн. долл. и стал на 45 % выше показателя 2003 г. В 2005 г. инвестиционная деятельность развернулась еще больше и составила 3020 млн. долл., что на 64 % выше, чем в 2004 г. В 2006 г. прямые инвестиции увеличились на 64 %, в 2007 – на 83 % и в 2008 достигли достаточно высоких показателей для России, и составили 20682 млн. долл., то есть выросли на 126 %. Что касается 2009 г., то в связи с мировым финансовым кризисом объем прямых инвестиций на 1 января 2009 г. сократился и по сравнению с 2008 г. увеличился лишь на 9 % [2. С. 63].

Следует заметить, что основное место в иностранном инвестировании в России занимали портфельные инвестиции. В 2003 г. объем портфельных инвестиций в Россию составил 2420 млн. долл. США, в 2004 г. произошел слегка заметный спад и их объем составил только 2326 млн. долл., но уже в 2005 г. наблюдался заметный рост портфельных инвестиций в экономику России, их объем составил уже 3756 млн. долл. Положительная динамика сохранилась вплоть до 2008 г., но в связи с наступлением в 2008 г. мирового финансового кризиса не удивительно, что объемы инвестирования значительно снизились и составили на 1 января 2009 г. 10427 млн. долл. [2. С. 64].

Наибольший удельный вес в структуре внешних финансовых пассивов банков на протяжении всего рассматриваемого периода занимали прочие инвестиции (текущие счета и депозиты, ссуды и займы, просроченная задолженность и прочие обязательства), общий их объем составил в 2003 г. – 12326 млн. долл., 2004 г. – 23525 млн. долл., 2005 г. – 30372 млн. долл., 2006 г. – 48124 млн. долл., 2007 г. – 97451 млн. долл., 2008 г. – 156769 млн. долл., в 2009 г. – 161033 млн. долл. (рисунок [2. С. 64]).

Прочие инвестиции в российскую экономику более чем на 80 % представлены ссудами и займами, прежде всего, в форме долгосрочных обязательств сектора государственного управления, так, в 2003 г. их объем составил 2706 млн. долл., в 2004 г. – 6381 млн. долл., в 2005 г. – 11653 млн. долл., в 2006 г. – 26350 млн. долл., в 2007 г. – 50199 млн. долл., в 2008 г. – 89384 млн. долл., 2009 г. – 103398 млн. долл. [2. С. 65].



Чистая международная инвестиционная позиция представляет собой разницу между активами и обязательствами страны. Итак, внешние финансовые обязательства России, начиная с 2004 г., превышали объем внешних финансовых активов и достигли своего максимума в 2008 г., превысив объем внешних финансовых активов на 117928 млн. долл. Таким образом, по состоянию на начало 2009 г. Россия являлась нетто-должником, тогда как, например, в 2003 г. она была нетто-кредитором.

В настоящее время одной из приоритетных задач экономической политики в России является привлечение российских и иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Очевидно, что существует два основных пути преодоления инвестиционного кризиса, которые могли бы обеспечить обновление технологической базы и выхода на стандарты устойчивого экономического роста. Первый связан с государственным инвестированием, второй с возможностями частного капитала, как российского, так и иностранного. С учетом ограниченности бюджетных средств в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса основным приоритетом в инвестиционной сфере должно стать привлечение капиталов частного сектора, включая прямые иностранные инвестиции через банковский сектор экономики.

Следует отметить, что отечественный банковский сектор интересен иностранным инвесторам так же, как рынки Индии и Китая. В годовом отчете State of the Financial Services Industry – 2008, эксперты консалтинговой компании Oliver Wyman прогнозируют, что в течение ближайших 10 лет выручка российских банков и финансовых компаний будет составлять до 40 % доходов всех раз-

вивающихся европейских рынков. По их оценкам, рост доходов российского банковского сектора составит в ближайшее время 15 % в год.

Крупнейшие российские банки заняли заметное место в рейтинге наиболее успешных мировых финансовых организаций. В десятке банков лидирует английская компания HSBC Holdings с совокупными активами в 104,9 млрд. евро. Сбербанк России существенно проигрывает в активах (25,3 млрд. евро), но, не смотря на это, он поднялся с 66 места в рейтинге на 33, что говорит о положительной динамике в отечественном банковском секторе. Также можно выделить Банк ВТБ, который в рейтинге занимает 60-е место с активами 15,6 млрд. евро [3].

Как показывает мировой опыт, наиболее успешные игроки придерживаются одной из четырех стратегий: органический рост, консолидация на внутреннем рынке, экспансия на смежные сегменты внутреннего рынка и рост операций на международном рынке. С точки зрения риска, указанные стратегии имеют существенные различия.

Органический рост представляется наименее рисковым, в то время как максимальным риском характеризуется международная экспансия. Тем не менее, благодаря стабильной международной макроэкономической среде, 2000–2008 гг. отмечены непрерывной экспансией на зарубежные рынки. На решение открыть банковский бизнес за рубежом влияет множество условий, среди которых решающее значение имеют: социальная и рыночная структура страны, правовая среда, политическая стабильность, регулятивные ограничения, размер рынка, интенсивность конкуренции. Комбинация факторов определяет форму выхода на рынок: открытие нового банка,

партнерство или поглощение. Текущая доходность и перспективы роста рынка оказывают едва ли не самое значительное влияние на инвестиционное решение.

С точки зрения доходов собственников, подавляющее число банковских рынков имеют рентабельность в пределах 16–20 %. Средняя рентабельность активов в развитых странах достигает 1,02 %, а в развивающихся странах – 1,87 %. Средняя рентабельность капитала в развитых странах составляет 18,17 %, в развивающихся странах – 20 %. Среди государств с относительно развитым банковским рынком наибольшую доходность для собственников демонстрируют Исландия, Колумбия, Чехия и Бразилия, где рентабельность капитала превышает 30 %. Причина этого кроется в структуре доходов. Большую часть доходов приносит торговля ценными бумагами и другие нерегулярные инвестиционные операции. Благодаря инвестиционному буму и росту фондовых рынков рентабельность капитала коммерческих и сберегательных банков Исландии в 2004–2007 гг. достигала 50 %. Доходы отечественных банков выглядят на этом фоне скромнее, но зато получены за счет устойчивых кредитных операций. Распределение стран по двум показателям – рентабельности активов и капитала банков – позволило определить место российских банков в общей картине мирового банковского рынка. Россия оказалась первой в группе стран с рентабельностью выше среднего уровня. По рентабельности активов банковская система России занимает 2-е место в мире после Ганы, а по рентабельности капитала – 7-е место после ряда стран Восточной Европы и Латинской Америки. Таким образом, российские банки выглядят весьма привлекательно для западных инвесторов, а с учетом таких особенностей, как низкая концентрация и конкуренция, могут значительно превзойти банки стран Центральной и Восточной Европы [2. С. 66].

Можно выделить несколько вариантов участия в доходах банков: портфельные инвестиции, прямые инвестиции и приобретение контроля. Самый простой способ инвестирования в банки – приобретение паев фондов, специализирующихся на банковских акциях. Сегодня на рынке действуют два банковских ПИФа: «Фонд Банковских Акций» под управлением компании «Брокер-КредитСервис» и «Российский финансовый сектор» под управлением «КИТ Фортис Инвестментс». Кроме того, управляющая компания «КапиталЪ ПИФ» объявила о намерении соз-

дать фонд «Финансовые активы», а компания «ДОХОДЪ» – фонд «Финансы и Банки».

Альтернативный способ – прямая покупка акций 14 банковских эмитентов, обращающихся на биржах. Однако ликвидность большинства из них невелика, полноценными инструментами можно считать только акции Сбербанка и Банка ВТБ.

Второй вариант участия в доходах банков заключается в прямом инвестировании в их капитал. Активно прямыми инвестициями в капитал банков занимается Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), который уже не первый год покупает и перепродает пакеты акций средних региональных банков. В его портфеле числятся акции УРСА Банка, ТрансКапитал Банка, Центр-Инвеста, Уралтрасбанка, Инвестиционного банка Кубани, банка «Кедр», НБД, СКБ-Банка и даже акции иностранных дочерних банков – ММБ, Сведбанка и КМБ-банка. Успех прямых инвестиций в банки стимулирует приход на этот рынок новых игроков [4].

Третья стратегия – приобретение полного контроля над банковским бизнесом. Ее придерживаются либо крупные отечественные банки, развивающие свое присутствие в регионах или отдельных нишах банковского рынка, либо иностранные банки.

Наиболее громкими стали поглощения иностранных банков, спешащих выйти на доходный российский банковский рынок. В 2007 г. состоялось два крупных поглощения. Так, один из крупнейших в Скандинавии банков, Nordea, приобрел в феврале 75,01 % акций Орггрэсбанка. В апреле бельгийская финансовая группа KBC Group подписала соглашение о покупке 92,5 % акций российского Абсолют-банка.

Как видно из таблицы, прямые инвестиции в банковский сектор РФ демонстрируют постоянную положительную динамику, начиная с 2001 г.

Тенденция роста портфельных инвестиций была прервана в 2009 г., когда после роста на 143,8 % в 2008 г. по отношению к предыдущему 2007 г., портфельные инвестиции составили 12160 млн. долл. США, т. е. на 71 % меньше, чем в предшествующем отчетном периоде. Но следует заметить, что в течение 2009 г. ситуация стабилизировалась и на 1 января 2010 г. портфельные инвестиции увеличились в 2,1 раза. Прочие инвестиции не теряли тренда до 2009 г., но в течение этого года несколько снизились и составили на 1 января 2010 г. 121614 млн. долл. США, т. е. на 24,5 % меньше, чем в предыдущем году.

Международная инвестиционная позиция банковского сектора Российской Федерации
(млн. долл. США) [5]

Показатель	На 01.01. 2001	На 01.01. 2002	На 01.01. 2003	На 01.01. 2004	На 01.01. 2005	На 01.01. 2006	На 01.01. 2007	На 01.01. 2008	На 01.01. 2009	На 01.01. 2010
Прямые инвестиции в Россию	1007	1005	1267	1839	3020	4975	9127	20682	22670	25728
Портфельные инвестиции	821	1587	2420	2326	3756	6858	17171	41862	12160	25586
Прочие инвестиции	7990	9700	12326	23525	30372	48124	97451	156769	161033	121614
Чистая международная инвестиционная позиция	7075	5839	3520	-6230	-11348	-20827	-58575	-123345	-38434	-13694

Чистая международная инвестиционная позиция показывает, что в 2001–2003 гг. Россия являлась нетто-кредитором, а начиная с 2004 г. является нетто-должником. Хотя следует отметить, что мировой финансовый кризис, безусловно, отразился на международной инвестиционной позиции банковского сектора Российской Федерации.

Иностранные банки, несмотря на кризисные явления, и дальше будут осуществлять экспансию на российском рынке из-за высокой международной привлекательности отечественных банков. Наконец, иностранные банки будут стремиться на российский рынок до вступления страны в ВТО. В предстоящие 3 года доля иностранных дочерних банков, скорее всего, превысит 20 % совокупных активов банковского сектора.

Анализ показал, что с изменением, прежде всего, политических условий и позиции России в мировом сообществе приток иностранного капитала с течением времени рассматривается уже в качестве важного фактора развития банковского сектора страны. Это объясняется тем, что иностранный капитал привносит на российский рынок банковских услуг современные технологии, новые финансовые продукты, способствует повышению культуры корпоративного управления в кредитных организациях, развитию конкуренции между кредитными организациями и совершенствованию банковского дела [6].

По нашему мнению, стратегической целью политики в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций должно являться предоставление иностранным инвесторам национального режима, обеспечивающего благоприятные условия для

притока иностранных инвестиций в экономику России. Для этого необходима серьезная подготовительная работа по изменению налогового, инвестиционного и корпоративного законодательства, которая могла бы способствовать интенсификации инвестиционного процесса. Существующий в России национальный режим хозяйственной деятельности крайне непривлекателен для иностранных компаний. Учитывая обострение конкуренции в мире за иностранные инвестиции, сопровождающееся предоставлением странами многочисленных льгот иностранным инвесторам, а главное – неблагоприятный инвестиционный климат в России, принцип национального режима в России должен быть дополнен системой льгот и гарантий для иностранных инвесторов.

Библиографический список

1. Зубченко, Л. А. Иностранные инвестиции [Текст] / Л. А. Зубченко. – М.: КНИГОДЕЛ, 2006. – 159 с.
2. Банковский сектор России в январе 2009 г. [Текст] / Банковское дело. – 2009. – №4.
3. РБК daily // Ежедневная деловая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rbcdaily.ru/archiv/2008/. Дата обращения: 25.01.2010.
4. Новостной бизнес-ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.slon.ru/articles/20656/. Дата обращения: 12.12.2009.
5. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/iip_bs_09.htm&pid=svs&sid=mip_br_R. Дата обращения: 04.04.2010.
6. Тимофеев, С. В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности банков в Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук [Текст] / Тимофеев С. В. – М., 2010.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

УДК 336 (470)

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Ю. В. Синько, Д. А. Дятлов

В статье рассмотрена региональная финансовая система, как часть финансовой системы страны. Представлена структура, функции, сущность и роль финансовой системы региона, дано понятие финансовой системы региона, а также риска развития региональной финансовой системы, выявлены основные факторы риска. Предложена методика оценки рисков развития финансовой системы на примере регионов Южного федерального округа, выявлены регионы ЮФО с зоной минимального, пониженного среднего, высокого и критического уровней риска.

Ключевые слова: неопределенность, регион, финансы, методика, устойчивость, модель.

PROBLEMS OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A FINANCIAL SYSTEM OF REGION

J. V. Sinko, D. A. Djatlov

In the article is considered by the author a regional financial system, as a part of a financial system of the country. The structure is presented, to function, essence and a role of a financial system of region. It has given the concept of a financial system of region, and also, risk of development of a regional financial system. Major of risk factors are revealed. The technique of an estimation of risks of development of a financial system as an example of regions of Southern Federal District is offered, and also regions of Southern Federal District with a zone of the minimum, lowered, average, high and crisis risk level are revealed.

Keywords: technique, uncertainty, region, financial, stability, model.

Важным условием эффективного государственного управления является достаточное финансовое обеспечение структурных реформ, теоретическое и методическое обоснование политики воздействия на процессы формирования, распределения и использования финансовых ресурсов на региональном уровне. Специфичность роли, отведенной финансовой системе, на региональном уровне обуславливается тем, что субъекты финансовой системы являются связующим звеном между субъектами всех секторов и подсекторов, так как они аккумулируют средства, источником которых являются принятые обязательства, и затем с их помощью финансируют деятельность других секторов и подсекторов финансовой системы.

Выделение региональной финансовой системы как части финансовой системы страны обусловлено преобладанием внутренних взаимодействий в системе над внешними; ее способностью к самосохранению вследствие лабиль-

ности по отношению к внешним воздействиям. Ее границы определяются связностью – свойством взаимной зависимости процессов преобразования ресурсов в полезные результаты, основанной на необходимости согласования интересов экономических субъектов территории, а также совместного удовлетворения общественных потребностей. Связность региональной финансовой системы проявляется в том, что решения и ресурсы одних региональных экономических субъектов затрагивают интересы и влияют на решения других экономических субъектов, одновременно порождая риски и угрозы ее развитию. Так, изменения пропорций распределения финансовых ресурсов предприятий в сторону уменьшения инвестиций, рост неорганизованных сбережений населения, утечка банковских ресурсов за пределы региона, недостаточность бюджетных доходов региона взаимосвязаны и негативным образом влияют на объем финансовых ресурсов и финансовые решения субъектов региональной экономики.

Проблема устойчивого, стабильного развития финансовой системы становится особенно актуальной в связи с динамичностью функционирования и развития российского рынка, открытостью региональной экономики, ускоряющимся динамизмом хозяйственной жизни, возрастающей напряженностью ресурсного обеспечения, изменчивостью внешних и внутренних факторов, влиянию которых подвержена деятельность хозяйствующих субъектов региона, снижением их управляемости. Происходящие изменения требуют разработки и внедрения стратегии и механизмов регулирования рисков и угроз в практику управления финансовой системой на региональном уровне.

Понятие финансовой системы региона не имеет устоявшегося определения в отечественной экономической науке. По своему содержанию большинство ученых отождествляют его с понятием «финансы региона», под которыми понимаются денежные ресурсы и потоки в наличной и безналичной формах, обеспечивающие нормальный с точки зрения потребностей хозяйства территории уровень производства товаров и услуг, устойчивый товарообмен в соответствии в законами рыночного хозяйствования и социально приемлемый уровень жизни населения [4].

Мы считаем, что в приведенном определении подчеркивается системообразующая роль финансов и их влияние на производственную и социальную подсистемы региона. Исходя из этого,

под финансовой системой региона будем понимать систему экономических отношений, посредством которых распределяется и перераспределяется национальный доход на экономическое и социальное развитие территории. Участниками указанной системы являются государственные властные структуры, субъекты хозяйствования, население региона, вступающие в отношение по поводу формирования и расходования денежных средств. Финансовая система региона имеет «трояственную» природу, основанную на взаимодействии трех подсистем: государственной, муниципальных образований, а также отдельных юридических и физических лиц [3]. Первые две группы финансов можно отнести к категории общественных финансов, а третью разделить на две – корпоративные финансы и финансы населения. На разных стадиях развития региональных систем происходит аккумуляция и деконцентрация финансовых ресурсов в той или иной сфере. При этом образуется сложная совокупность связей, в которой каждый элемент является условием другого и обусловлен им.

Сущность и роль финансовой системы региона обусловлена выполнением ряда функций (мобилизационной, распределительной и контрольной), направленных на обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития регионов. Структура и функции региональной финансовой системы представлены на рис. 1.



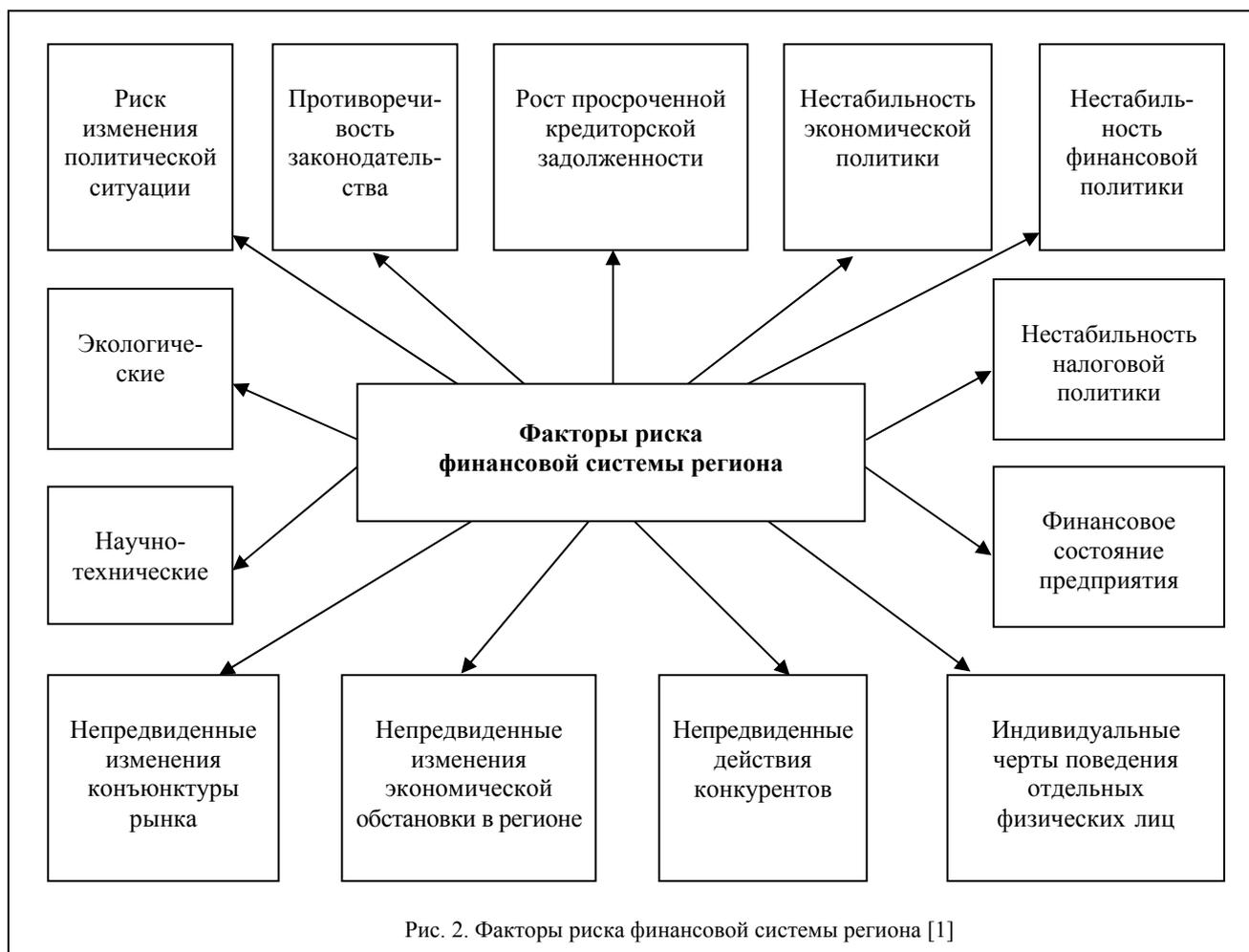
Рис. 1. Структуры и функции финансовой системы региона

Таким образом, финансовая система органически необходима для обслуживания воспроизводственных процессов региональной экономики, оказывает содействие в их развитии и совершенствовании, но в то же время финансовая система экономики более чем другие отрасли подвержена влиянию различных видов факторов, приводящих к возникновению рискованных ситуаций.

Риск развития региональной финансовой системы – это возможная опасность отклонения от желаемого результата (которую можно измерить) при выборе субъектом финансовой системы решения из числа альтернативных в условиях неопределенности. Неопределенность в финансовой системе – это ситуации, при которых полностью или частично отсутствует информация о любых

возможных состояниях экономической системы и внешнего окружения финансового субъекта.

Основными факторами, порождающими состояние риска, по нашему мнению, являются (рис. 2): риск изменения политической ситуации; противоречивость законодательства; нестабильность экономической политики; нестабильность финансовой политики; нестабильность налоговой политики; непредвиденные изменения конъюнктуры рынка; непредвиденные действия конкурентов; непредвиденные изменения экономической обстановки в регионе; научно-технические; экологические; индивидуальные черты поведения отдельных физических лиц; финансовое состояние предприятия; рост просроченной кредиторской задолженности [5].



Негативное действие факторов неопределенности заметно сильнее эффекта практикуемой в настоящее время системы мер по их нейтрализации. Скрытый механизм проявления факторов неопределенности делает его трудно поддающимся регулированию и управлению с целью ослабления отрицательного эффекта или адаптации хозяйственных процессов к его

действию. Урон, наносимый этими факторами, имеет место только благодаря недооценке субъектами финансовой системы их роли в понижении хозяйственных результатов, а также отсутствию каких-либо средств количественного измерения [1]. В связи с этим возрастает роль комплексной многофакторной оценки риска развития финансовой системы.

Нами предлагается методика, с помощью которой возможно проведение оперативного анализа, мониторинга и прогнозирования риска развития финансовой системы с учетом доминирующих региональных факторов и реально сложившихся социально-экономических тенденций в регионе. Предлагаемая нами методика включает три этапа анализа. На первом этапе проводится сбор и анализ статистических и аналитических материалов за определенный промежуток времени, характеризующих как состояние финансовой системы, так и уровень социально-экономического развития регионов. При выборе индикаторов для информационно-методического обеспечения анализа необходимо руководствоваться следующими методологическими принципами [2]:

- комплексностью оценки, обеспечивающей учет дифференциации всех важнейших аспектов социально-экономического положения субъектов РФ;
- системностью оценки, предполагающей учет взаимосвязей базовых показателей и использование иерархически упорядоченной структуры

частных и интегральной характеристик регионального развития;

- обеспечением максимальной репрезентативности показателей для оценки различных аспектов социально-экономического положения регионов;
- учетом фактора сравнительной достоверности исходных данных при выборе базовых показателей регионального развития;
- наиболее полной адаптации системы используемых индикаторов к возможностям существующей статистической отчетности с приоритетной ориентацией на методы автоматизированной обработки исходных данных;
- достижением максимального уровня вариативности региональных оценок по базовым и интегральным показателям с учетом возможности корректного применения методов экономико-статистических исследований получаемых результатов.

Базовые показатели, которые предлагается использовать для оценки риска развития финансовой системы регионов, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей многофакторной оценки факторов риска развития регионов

№	Показатель	Метод расчета
1	Валовой региональный продукт на душу населения	Отношение валового регионального продукта, деленное на коэффициент уровня покупательной способности
2	Инвестиции в основной капитал на душу населения	Отношение объема инвестиций к численности населения, деленное на коэффициент удорожания затрат
3	Соотношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму	Отношение среднедушевого дохода к величине прожиточного минимума
4	Основные фонды на душу населения	Отношение стоимости основных фондов к численности населения, деленное на районный коэффициент удорожания затрат
5	Количество кредитных организаций на душу населения	Соотношение количества кредитных организаций к общей численности населения
6	Задолженность по кредитам, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам на душу населения	Соотношения общего числа кредитов, выданных кредитными организациями юридическим лицам, к общей численности населения
7	Банковские вклады (депозиты) физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями на душу населения	Соотношения общего числа вкладов, привлеченных кредитными организациями от физических лиц, к общей численности населения
8	Банковские вклады (депозиты) юридических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями на душу населения	Соотношения общего числа вкладов, привлеченных кредитными организациями от юридических лиц, к общей численности населения
9	Доля просроченной кредиторской задолженности к общей величине кредиторской задолженности	Соотношение просроченной кредиторской задолженности к общей величине кредиторской задолженности
10	Финансовая обеспеченность региона на душу населения	Отношение доходов региона к численности, деленное на коэффициент уровня покупательной способности
11	Удельный вес убыточных предприятий к общему числу предприятий	Соотношения убыточных предприятий к общему числу предприятий
12	Сальдированный результат деятельности предприятий (прибыль – убыток)	Конечный финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций
13	Налоговые поступления в бюджет на душу населения	Соотношение количества налоговых поступлений в бюджет к общей численности населения

Источник: составлено автором.

На втором этапе проводится многофакторная оценка риска развития финансовой системы, в результате которой получен интегральный индикатор его уровня для исследуемого региона. В основу анализа положена методика построения интегрального показателя на основе представления всех исходных оценочных индикаторов в виде интервальных (дискретных) балльных оценок и последующего их суммирования по каждому характеризующему региону (метод интервальной балльной оценки).

На третьем этапе комплексной методики производится позиционирование регионов по уровню риска развития финансовой системы и выявление проблемных регионов, отличающихся низким уровнем социально-экономического развития и высоким уровнем риска.

Предложенные авторами индикаторы риска развития финансовой системы регионов Южного федерального округа анализировались за 2003–2007 гг. В результате был рассчитан сводный индикатор риска, значение которого по уровню 2007 г. представлено в табл. 2.

Таблица 2

Сводный индикатор риска развития финансовой системы регионов ЮФО

№	Название региона	Количество баллов
1	Республика Адыгея	28
2	Республика Дагестан	25
3	Республика Ингушетия	18
4	Кабардино-Балкарская Республика	19
5	Республика Калмыкия	15
6	Карачаево-Черкесская Республика	20
7	Республика Северная Осетия Алания	23
8	Краснодарский край	31
9	Ставропольский край	29
10	Астраханская область	27
11	Волгоградская область	29
12	Ростовская область	29

Источник: составлено автором.

На основании данных, представленных в табл. 2, мы можем разделить регионы ЮФО на пять категорий, в зависимости от уровня социально-экономического развития, а следовательно, и уровня риска.

1 категория – конкурентоспособные регионы с уровнем развития выше среднего и высоким потенциалом интенсивного роста. Данная зона характеризуется минимальным риском: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 40 до 36. Для регионов, входящих в данную группу, характерно устойчивое развитие финансовой системы, а также расширенный тип воспроизводства. В данную группу не вошел ни один регион ЮФО.

2 категория – конкурентоспособные регионы со средним уровнем развития и достаточным потенциалом развития финансовой системы. Данная зона характеризуется пониженным уровнем риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 35 до 31, в эту группу входят регионы с уровнем развития ниже среднего, стабильным развитием финансовой системы. На основании прове-

денного анализа, в данную группу вошел только Краснодарский край.

3 категория – регионы с необходимым потенциалом роста и уровнем развития финансовой системы ниже среднего. Зона среднего риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 30 до 26, ее составляют регионы со средним уровнем развития и обладающие достаточным социально-экономическим потенциалом, а также средним уровнем риска развития финансовой системы. На основании проведенного анализа, в данную группу вошли: Ростовская, Волгоградская, Астраханская области, Ставропольский край, Республика Дагестан.

4 категория – регионы с низким уровнем развития финансовой системы. Зона повышенного риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 25 до 21 – ее составляют регионы с низким уровнем развития, недостаточным социально-экономическим потенциалом, а также высоким уровнем угроз риска развития финансовой системы. В данную категорию вошли республики Адыгея и Северная Осетия Алания.

5 категория – отставшие регионы с кризисным уровнем развития. Зона критического риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 20 до 15. В данную категорию вошли Республики Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкарская, Ингушетия и Калмыкия.

Таким образом, представленная методика позволяет проводить оперативный анализ, мониторинг и прогнозирование риска развития финансовой системы региона с учетом доминирующих региональных факторов и реально сложившихся социально-экономических тенденций и учитывать результаты научного анализа при выработке адекватной финансовой политики.

Библиографический список

1. *Букато, В. И.* Банки и банковские операции [Текст] / В. И. Букато. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 302 с.
2. *Буянова, М. Э.* Риски развития макрорегионального хозяйства: выявление и регулирование [Текст] / М. Э. Буянова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. – 650 с.
3. *Климанов, В. В.* Региональные системы и региональное развитие в России [Текст] / В. В. Климанов. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 224 с.
4. *Михеева, Н. Н.* Региональная экономика и управление [Текст] / Н. Н. Михеева. – Хабаровск: Изд-во РИОТИП, 2000. – 171 с.
5. *Попов, А. С.* Управление внутренним кредитным риском в Российских банках [Текст] / А. С. Попов // Финансы и кредит. – 2003. – № 9. – 32 с.

УДК 338.242.4

**ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО БИЗНЕСА**

Н. Е. Булетова

В статье проведена оценка эффективности расходования бюджетных средств, направляемых на поддержку малого бизнеса. Обозначены проблемы реализации региональных и муниципальных программ поддержки малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, формы государственной поддержки, критерии оценки результативности программ государственной поддержки, бизнес-инкубатор, кредитование малого бизнеса, фонд поручительства.

**ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF STATE SUPPORT
FOR SMALL BUSINESS**

N. E. Buletova

In article examines the efficiency of spending of budget funds allocated to support small business. formulated the problems of regional and municipal programs to support small business.

Keywords: small business, forms of state support, the criteria for assessing the impact of government support programs, business incubator, small business lending, the guarantee fund.

В силу специфичного положения малого бизнеса среди современных организаций, связанного с проблемой с собственными финансовыми ресурсами из-за низкого стартового капитала, актуальным является содержание государственной помощи субъектам малого бизнеса, ее эффективная реализация для обеспечения доступа субъектов малого бизнеса к результатам инновационного развития рыночной экономики.

Участники малого бизнеса выполняют ряд важнейших социально-экономических функций: обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание инновационной активности, смягчение социального неравенства. При этом формирование финансовых ресурсов малого предпринимательства сопряжено с рядом

трудностей как в период становления, так и в период развития и роста бизнеса:

- проблема с собственными финансовыми ресурсами для образования основного и оборотного капиталов из-за низкого стартового капитала;
- доступ на финансовый и денежный рынки затруднен, что связано со следующими проблемами: процентные ставки по кредитам высокие, а рентабельность капитала у малого бизнеса низкая, рискованное финансовое положение малого бизнеса, отсутствие кредитной истории у предприятия малого бизнеса.

Все это подтверждает, с одной стороны, значимость малого бизнеса для экономики страны, а с другой – необходимость государственного участия в создании правовых и экономических

условий для эффективного развития малого бизнеса в различных сферах экономической деятельности. Как показывает зарубежный опыт, непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является всесторонняя и стабильная государственная поддержка. Она осуществляется в различных формах: стимулированием производства наиболее приоритетных видов продукции, предоставлением налоговых льгот, дотацией льготного банковского кредитования, созданием информационно-консультативных и научно-технических центров, развитием системы страхования, организацией материально-технического снабжения.

Необходимо уточнить, что с 2008 г. РФ перешла на европейскую методику учета и анализа субъектов малого и среднего предпринимательства в связи с принятием ФЗ РФ от 24.07.2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», в котором были представлены новые критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему предпринимательству. В соответствии с ним на региональном уровне был принят Закон Волгоградской области от 04.07.2008 г. №1720-ОД «О развитии малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области». До 2008 г. в российской статистической методологии учета средние предприятия не включались, что создавало совершенно ошибочную картину состояния отечественной экономики. Если использовать европейскую, а теперь и российскую методику, в соответствии с которой к средним относятся предприятия с численностью работников от 101 до 250 человек, то согласно исследованию, проведенному Ресурсным центром малого предпринимательства по заказу Агентства США по международному развитию, в России еще в 2005 г. в сфере малого и среднего бизнеса работало почти 50 % всех занятых в экономике.

В отечественной практике в соответствии с действующим законодательством предусмотрены такие формы государственной поддержки, как финансовая, имущественная, информационная и консультационная, поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, а также поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую и сельскохозяйственную деятельность. Из всех этих форм наибольший интерес представляет финансовая поддержка и ее варианты, а именно:

1. Прямая финансовая помощь в виде субсидий, дотаций, кредитов, в том числе льготных и беззалоговых, гарантии по кредитам коммерче-

ских банков, полная или частичная компенсация финансовым структурам недополученной прибыли при кредитовании субъектов малого бизнеса по пониженной ставке. При этом финансовая помощь может являться безвозвратной, не оговоренной какими-либо предварительными условиями, так и предполагающей использование средств строго по назначению, при условии их возврата или компенсации.

2. Косвенная финансовая поддержка малого бизнеса, нацеленная на поощрение, стимулирование инвестиционной активности субъектов малого бизнеса (налоговые льготы, каникулы, реализация не менее 20 % государственных контрактов через малый бизнес по опыту США и др.).

Если проанализировать объемы финансовой поддержки малого бизнеса в РФ, то можно выделить следующие этапы ее осуществления:

1) 1999–2001 гг.: из федерального бюджета на финансовую поддержку малого бизнеса было выделено 0,24 млрд. руб.;

2) 2003–2004 гг.: такая статья вообще отсутствовала в бюджете РФ;

3) с 2005 г. возобновилась финансовая помощь государства, которая составляла не более 0,15 % от реальных потребностей организаций малого бизнеса, например, если общий объем антикризисных мер в 2009 г. составляет около 6 трлн. руб. (12–14 % ВВП), то доля помощи малому бизнесу в этом объеме ресурсов была равна 0,3 % от общего объема.

В Волгоградской области за 2008–2009 гг. на развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, инновационных технологий и финансовую помощь малому бизнесу было направлено:

- в 2008 г. 34,2 млн. руб. из областного бюджета, при этом 8,5 млн. руб. из этих средств были направлены на завершение работ по созданию областного бизнес-инкубатора в г. Волжском;

- в 2009 г. на эти цели было израсходовано 36,7 млн. руб. Также область привлекла средства из федерального центра, участвуя в конкурсах Минэкономразвития РФ. При этом на 1 руб. средств областного бюджета, выделяемых на финансовую поддержку малого бизнеса, приходилось 4 руб. средств федерального бюджета. Совокупный объем финансирования программы поддержки составил в 2009 г. 400 млн. руб. Из них в региональный гарантийный фонд было направлено еще 250 млн. руб. к имеющимся 50 млн. руб.

В Волгоградской области действует областная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской

области» на 2009–2011 гг. [1], в самом названии программы появился новый субъект – среднее предпринимательство, чего не было в предыдущей программе. Общий объем финансирования программы из областного бюджета на эти 3 года составил 95 млн. руб., доля финансовых вложений, поддержки – 74,3 % (или 70, 55 млн. руб.). В структуре финансовой поддержки есть следующие направления субсидирования:

- субсидирование процентной ставки по кредитам (27,6 % от общего объема финансовой помощи), однако, существует ограничение по сумме кредита – не менее 15 млн. руб., а так как большую долю кредитов малого бизнеса составляют краткосрочные кредиты, то данная поддержка актуальна для немногих;

- субсидирование части затрат субъектам малого предпринимательства на плату по договорам финансового лизинга (23,2 % от общего объема);

- субсидирование части затрат субъектам малого предпринимательства на сертификацию (3,4 %), при этом субсидированию подлежит не любая сертификация, а только производимого продукта (услуги), тогда как сама деятельность, подлежащая сертификации, в этой программе не рассматривается;

- субсидирование части имущественных затрат – на аренду земельных участков и проведение землеустроительных работ (10,9 %);

- субсидирование части затрат по договорам аренды помещений и объектов капитального строительства (12,6 %);

- субсидирование части затрат субъектам малого предпринимательства на оплату образовательных услуг и т. п.

То есть на региональном уровне финансовая помощь государства занимает существенную долю и должна быть направлена на рост субъектов малого бизнеса, увеличение их количества. На муниципальном уровне в ходе реализации антикризисных мер, направленных на поддержку малого бизнеса, утверждаются традиционные мероприятия, находящиеся в ведении муниципальных органов исполнительной и представительной власти. Для примера представим антикризисный проект помощи представителям малого и среднего бизнеса, который в апреле 2009 г. был представлен городской Думе Волгограда на рассмотрение и утверждение:

1. Уменьшение арендной ставки на 18 % – до уровня 2008 г. для представителей малого и среднего бизнеса, арендующих муниципальные нежилые помещения.

2. Уменьшение платы за распространение наружной рекламы на 25 % и уменьшение едино-

го налога на вмененный доход (ЕНВД) путем коррекции коэффициента К-2 на 40 %.

3. Частичное освобождение от арендной платы за пользование землей предпринимателями.

При этом, если изучить содержание муниципальной целевой программы «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Волгограде» на 2009–2011 гг. [2], можно увидеть, что общий объем выделяемых на реализацию программы средств составляет 4885,2 тыс. руб., при этом наибольшую долю – 78,5 % – составляют меры по развитию информационной поддержки и созданию положительного имиджа субъектов малого и среднего предпринимательства в Волгограде, а финансовой, имущественной, налоговой поддержки не предусмотрено.

В большинстве случаев понятие «эффективность» сводится к экономии затрат на создание и функционирование систем, повышению прибыли или рентабельности. Однако общие цели стратегии значительно шире такого понимания. Они предполагают проведение структурной перестройки, создание диктуемых рынком условий для развития предпринимательства, обеспечение финансовой стабилизации, проведение социальной политики, обеспечивающей повышение уровня жизни населения, экономического роста страны в целом. Традиционные показатели эффективности связаны с оценкой ликвидности, рентабельности, конкурентоспособности самих предприятий малого бизнеса. Результаты его государственной поддержки, в том числе и финансовой, видны, к примеру, по отношению предпринимателей к действиям органов государственной власти, институтов банковской системы и т. д. Наиболее предпочтительным для комплексного определения положения дел является использование двух методов:

1) аддитивный, предполагающий учет в математической формуле ряда факторов, определяющих последствия проведенной государственной финансовой помощи малому бизнесу;

2) сценарный, позволяющий в развернутой форме демонстрировать возможные варианты, анализировать и сравнивать их в целях выбора наиболее реальных и благоприятных.

Они позволяют оценивать эффективность государственной поддержки малого бизнеса и одновременно давать прогнозы его развития. Аддитивный метод характеризует следующая формула:

$$Y = \sum X_i = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n .$$

В таблице представим расшифровку этих критериев. Результативный показатель представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторов. Будучи взаимосвязанными, факторы-показатели, на

основании которых производятся их расчеты и группировка, дают более или менее объективную картину текущего экономического состояния малого бизнеса при наличии государственной поддержки.

Критерии аддитивной модели оценки эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства

Критерий	Содержание
X_1	Изменения в количестве зарегистрированных малых (средних) предприятий
X_2	Изменение среднесписочной численности занятых на малых (средних) предприятиях
X_3	Состояние инвестиционной эффективности деятельности малых и средних предприятий
X_4	Создание новых рабочих мест
X_5	Создание условий для роста капитализации малого бизнеса и обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства нежилыми помещениями
X_6	Расширение возможностей доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам в банковской сфере
X_7	Вовлечение предпринимателей в процесс их профессиональной подготовки и переподготовки
X_8	Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к информационным базам данных о профессиональной деятельности

По фактору X_1 установим, что в результате государственной поддержки должно увеличиваться число зарегистрированных малых предприятий (при этом число зарегистрированных не равно реально существующим организациям, а также официальная статистика не позволяет учитывать теневую экономическую деятельность). Данный фактор является одним из показателей экономического состояния и перспектив развития данного

вида бизнеса. Представим динамику числа малых предприятий в Волгоградской области за 2001–2008 гг. (рис. 1). В соответствии с Порядком мониторинга деятельности субъектов малого предпринимательства в Волгоградской области, который был утвержден 08.12.2008 г. № 64-д, Управлением развития предпринимательства администрации Волгоградской области был составлен отчет по результатам 2008 г. [3].



Рис. 1. Динамика числа малых предприятий в Волгоградской области за 2001–2008 гг.

По количеству малых предприятий в 2008 г. наш регион занимал первое место на Юге России

(14,6 тыс. ед.). Для сравнения, в Ростовской области – 7,2 тыс., Краснодарском крае – 7,1 тыс.

Фактор X_2 учитывает показатель занятости населения в малом бизнесе. По Волгоградской области средняя численность работников малых предприятий к концу 2008 г. выросла (рис. 2).

Прирост численности работников в малом бизнесе в 2,2 раза объясняется важным фактом – принятием новых критериев идентификации субъектов малого бизнеса и пересмотр правил их учета.

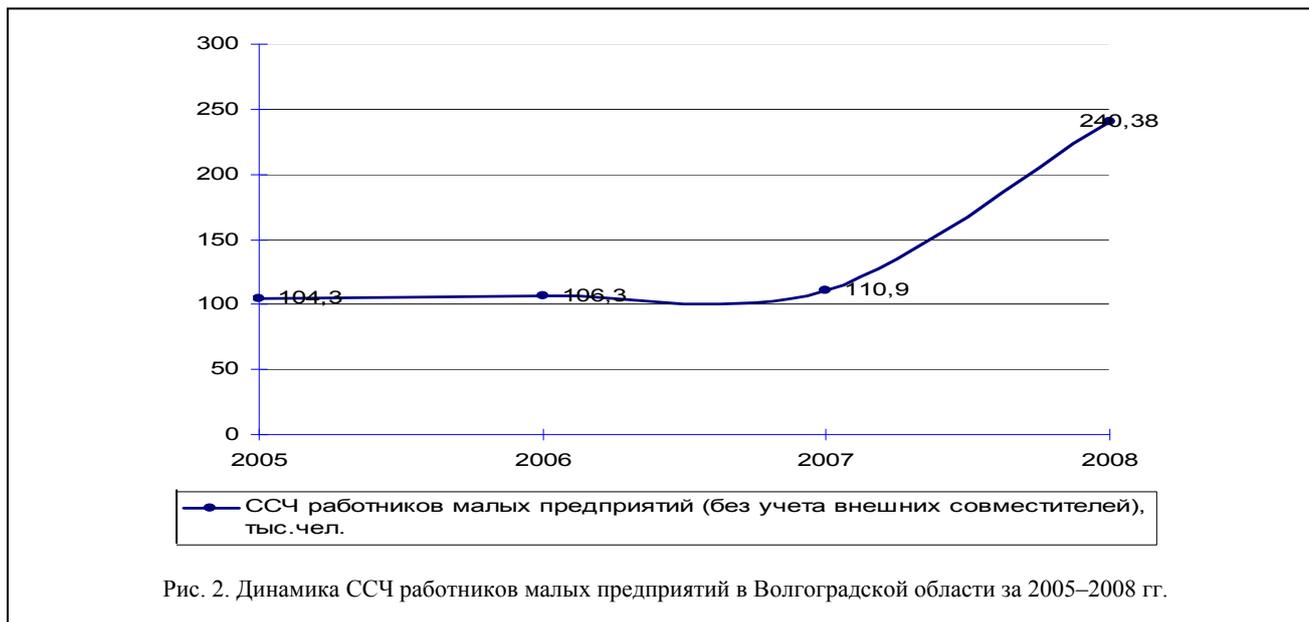


Рис. 2. Динамика ССЧ работников малых предприятий в Волгоградской области за 2005–2008 гг.

Оценка состояния инвестиционной эффективности деятельности – X_3 – весьма существенна для характеристики сложившейся в РФ системы господдержки малых и средних предприятий. Ин-

вестиции в основной капитал, освоенные малыми предприятиями Волгоградской области за 2008 г., составили 7,404 млрд. руб. (рост в 2,16 раза к 2007 г.). Динамика инвестиций представлена на рис. 3.



Рис. 3. Динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий в Волгоградской области за 2001–2008 гг.

Около 41 % всех инвестиций использовано строительными организациями, 23 % – занимающимися операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, 18 % – предприятиями, занимающимися торговлей, ремонтом автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Показатель эффективности поддержки малого бизнеса X_4 связан с созданием новых рабочих мест. Его расчет представляет определенные трудности, так как значительное число рабочих мест в малом предпринимательстве не отражается в системе статистического учета (наемные работники индивидуальных предпринимателей).

Поэтому Росстатом применяется расчетная методика, в которой предполагается, что каждый индивидуальный предприниматель создает 3 рабочих места при разрешенном нормативе 14–15 человек [4. С. 84]. В последние годы в Волгоградской области наблюдается стабильный рост количества индивидуальных предпринимателей. В 2008 г. их количество выросло на 8 % по сравнению с 2007 г. и составило 73,41 тыс. чел. Статистическая система учета не позволяет оперировать данными по количеству работающих у индивидуальных предпринимателей наемных работников, однако, по данным паспортов муниципальных образований, их количество составляет 125 тыс. чел. По данным Комитета по труду администрации Волгоградской области, трудовые договоры индивидуальными предпринимателями заключены лишь с 63 тыс. наемных работников. Это объясняется тем, что для субъектов малого предпринимательства характерно привлечение работников на условиях вторичной занятости, т. е. по совместительству и по гражданско-правовым договорам.

Важнейшим показателем эффективности государственной поддержки малого бизнеса является создание условий для роста капитализации малого бизнеса X_5 . Главная его составляющая – обеспечение субъектов малого бизнеса нежилыми помещениями (в основном – производственными). В частности, этот процесс регулируется на уровне Волгоградской области Постановлением главы администрации Волгоградской области от 2.06.2007 г. №1088 «Об утверждении Положения о порядке конкурсного отбора субъектов малого предпринимательства для предоставления помещений в региональном бизнес-инкубаторе». Волгоградская область в 2007 г. выиграла конкурс Минэкономразвития России на создание трех бизнес-инкубаторов в городах Камышине, Урюпинске и Жирновске. Для этого из федерального бюджета было выделено дополнительно 15 млн. руб. на развитие инфраструктуры малого предпринимательства. На площадях каждого объекта могут разместиться около 20–30 субъектов малого бизнеса, которые только начинают свой путь. Помимо льготной аренды помещений клиенты смогут получать юридические услуги, помощь в составлении бухгалтерской отчетности, разработке бизнес-планов, поиске инвесторов и ряде других направлений. Тем самым будут созданы универсальные консалтинговые структуры, которые дадут толчок к развитию малого предпринимательства на местах. Приоритеты отдают фирмам-резидентам, которые специализируются в сфере инноваций, производства, выращивания

и переработки сельхозпродукции, обслуживания инженерных коммуникаций, внедрения энергосберегающих технологий.

Развитие малого бизнеса и переход его на качественно новый уровень требует существенного расширения возможностей доступа субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам X_6 . В Волгоградской области в 2008 г. на развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, инновационных технологий и финансовую помощь малому бизнесу было направлено 33 млн. руб. из областного бюджета. В 2009 г. на эти цели израсходовали 36,7 млн. руб. Также область намерена привлечь средства из федерального центра, участвуя в конкурсах Минэкономразвития РФ. Постановление администрации Волгоградской области от 13.07.2009 г. №246-п «О субсидировании субъектов малого предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» определяет условия и порядок получения финансовой помощи из бюджета Волгоградской области.

Дальнейшее развитие получает система обучения и переподготовки кадров для рыночной экономики, включая руководителей и работников субъектов малого предпринимательства, а также организаций инфраструктуры поддержки малого бизнеса X_7 . Наибольшее развитие данная система получила в Москве.

Еще одним фактором оценки эффективности государственной поддержки малого бизнеса является расширение возможностей доступа его субъектов к информационным базам данных о профессиональной деятельности X_8 . В настоящее время в сети Интернет действует огромное количество сайтов с информацией, которая может заинтересовать предпринимателей. Для эффективной работы с этой базой на уровне регионов создаются специализированные информационные ресурсы (Москва, Санкт-Петербург, Волгоградская область и др.) и базы данных, облегчающие получение информации, обмен опытом с российскими и зарубежными коллегами.

Все рассмотренные показатели являются относительными, так как каждый из них может иметь ситуативную динамику и лишь их систематизация, комплексный анализ способны дать объективную картину состояния бизнеса и эффективности его государственной финансовой поддержки. Однако государственная поддержка носит не только экономический, но и во многом социально-политический характер. По мнению специалистов, аддитивный метод необходимо дополнять сценарным методом, позволяющим в развернутой

форме демонстрировать возможные варианты, анализировать и сравнивать их в целях выбора наиболее реальных и благоприятных. В рамках сценарного метода возможно использование многих факторов, характеризующих государственную поддержку, например, разработка реальных сценариев борьбы с коррупцией и бюрократизмом, выработка и совершенствование избирательной налоговой политики по отношению к различным категориям населения, занятым малым бизнесом.

Положительно оценивая реализуемую в 2004–2009 гг. систему государственной финансовой поддержки, можно констатировать, что, устраняя на государственном уровне административные барьеры, облегчая доступ предпринимателей к финансовым ресурсам, снижая налоговое бремя, Правительство РФ планомерно укрепляет морально-нравственный авторитет и значение малого бизнеса для экономики РФ.

Библиографический список

1. Постановление администрации Волгоградской области от 27.04.2009 г. №112-п «О долгосрочной областной целевой программе «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Волгоградской области» на 2009–2011 гг.» [Электронный ресурс] // СПС «Гарант».
2. Решение Волгоградской городской думы от 24.12.2008 г. №14/411 «Муниципальная целевая программа «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в Волгограде» на 2009–2011 гг.» [Электронный ресурс] // СПС «Гарант».
3. Мониторинг деятельности субъектов малого предпринимательства в Волгоградской области в 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.volganet.ru/.../Таблицы мониторинг МП 2008 год.doc
4. Курганов, А. Результативность поддержки малого бизнеса [Текст] / А. Курганов // Государственная служба. – 2009. – №1.

Уважаемые коллеги!

Комитет бюджетно-финансовой политики и казначейства администрации Волгоградской области, ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет» и ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы» приглашают Вас принять участие в работе IV межрегиональной научно-практической конференции

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ (7–8 декабря 2010 года)

Планируемые направления работы конференции:

- Особенности управления региональными и муниципальными финансами в современных условиях.
- Управление доходной базой региональных и местных бюджетов.
- Планирование расходных обязательств и оценка результативности бюджетных расходов.
- Совершенствование механизма финансирования бюджетных услуг.
- Управление государственным региональным и муниципальным долгом.
- Совершенствование межбюджетных отношений – региональный аспект.
- Бюджетные инвестиции как фактор социально-экономического развития территорий.
- Региональные и муниципальные целевые программы: достоверность и эффективность.
- Аудит эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.
- Развитие финансового потенциала территорий местного самоуправления.

Конференция состоится **7–8 декабря 2010 г.** по адресу:

Волгоград, ул. Гагарина, 8 (корпус № 1 ФГОУ ВПО ВАГС).

Телефон для справок: **(8442) 24-17-25** (с 9.00 до 16.30, кроме субботы и воскресенья)

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА

УДК 35.087.43

СОДЕРЖАНИЕ И ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

И. В. Данишевская

В статье на основе изучения широкого спектра научных позиций раскрываются понятия, используемые в системе пенсионных накоплений населения, в том числе в действующем законодательстве. Развивая известные трактовки ученых-экономистов, автор обосновывает свое понимание пенсионной накопительной системы как частного финансового института.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, накопления, финансовый институт, население.

CONTENT AND THE CONCEPTUAL THE APPARATUS OF THE SYSTEM OF THE PENSION ACCUMULATIONS OF POPULATION

I. V. Danishevskaya

In the article on the basis of the study of the wide spectrum of scientific positions the concepts, utilized in the system of the pension accumulations of population, including in the current legislation, are revealed. Developing the known treatments of scientific economists, the author substantiates his understanding of pension storage system as particular financial institute.

Keywords: pension guarantee, non-governmental Pension funds, accumulation, financial institute, the population.

Конституция Российской Федерации определяет нашу страну как «социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1]. Во исполнение этого конституционного положения государство взяло на себя целый ряд основополагающих обязательств по его финансовому обеспечению, в частности:

- охрана труда и здоровья людей;
- поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и престарелых;
- обеспечение гарантированного минимального размера оплаты труда;
- выплата государственных пенсий и пособий;
- осуществление иных гарантий социальной защиты [10. С. 31].

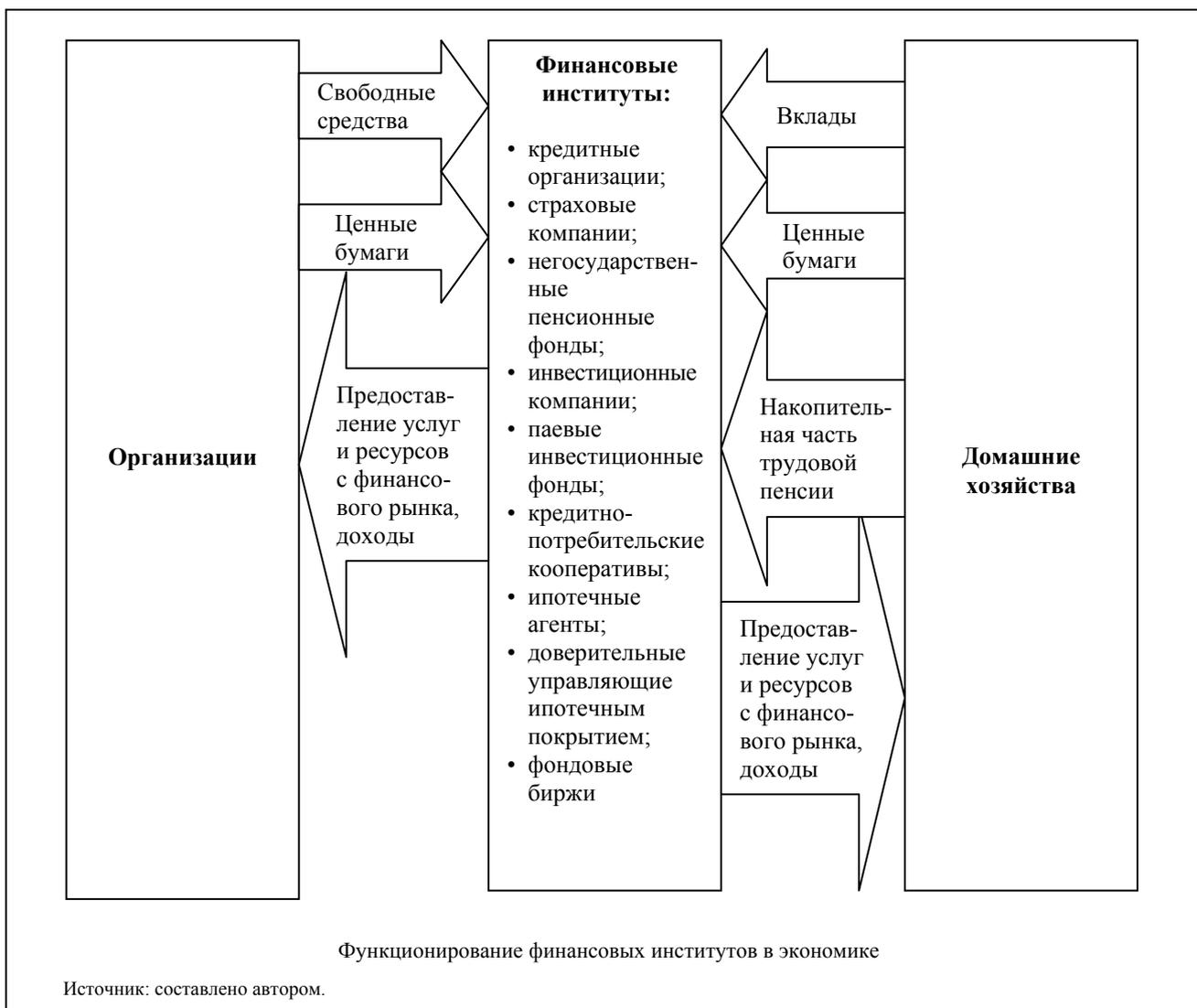
Одним из элементов социальной политики является пенсионное обеспечение. Теоретическое значение исследования пенсионного обеспечения состоит в том, что государственное регулирование пенсий является мощным образованием института социального обеспечения. Практическая значимость пенсионного обеспечения определяется тем, что оно затрагивает жизненно важные интересы престарелых, инвалидов и членов семей, потерявших кормильца.

Мы придерживаемся точки зрения, что институты – это нормативы и правила, механизмы, обеспечивающие реализацию правил, а также – это организации-операторы, обеспечивающие рыночные трансакции. Институты способствуют обмену информацией, соблюдению прав собственности и выполнению сторонами условий заключенных контрактов. Институты влияют на поведение и выбор инвестора, действуя, как система мер стимулирования и сдерживания. Однако наличие институтов еще недостаточно для эффективно функционирования рынка. Необходимо, чтобы люди захотели пользоваться ими, то есть необходимо обеспечить спрос на услуги подобных институтов [11. С. 18].

Негосударственные пенсионные фонды являются социально-финансовым институтом, дающим гражданам возможность самим позаботиться о своем благосостоянии, не рассчитывая на поддержку государства [16. Р. 155]. Фонды также выполняют важную макроэкономическую роль, аккумулируя значительные денежные сбережения населения для их последующего инвестирования и, что очень важно, на долгосрочной основе. В появлении негосударственных пенсионных фондов проявляется социальная направленность рыночных преобразо-

ваний. В этом заинтересованы государство, работодатели, работники и предприниматели. Все это формирует эффективный внутренний механизм реализации права населения на дополнительное пенсионное обеспечение старости [11. С. 19]. Поскольку граждане вправе сами выбирать субъекта управления пенсионными накоплениями, негосударственные пенсионные фонды являются частным финансовым институтом системы пенсионных накоплений населения.

Реализация финансовых отношений возможна только при участии особых организаций-операторов, профессионально занимающихся соответствующей деятельностью на финансовом рынке (рисунк). Например, систематические операции с ценными бумагами можно организованно совершать только на фондовой бирже, застраховать риск наступления гражданской ответственности при дорожно-транспортном происшествии с собственным автомобилем можно только в страховой компании и т. п.



Важным аспектом в функционировании институтов является гарантирование того, что стимулы, которые создаются при этом, действительно способствовали желательному эффекту. В России в основном создана институциональная основа для надежной деятельности НПФ, выполнения ими обязательств перед вкладчиками и участниками. Данный базис включает: гарантийные фонды и страхование; актуарные оценки и аудиторские проверки; вклады учредителей; создание страхового резерва; регламентацию размещения пенсионных резервов, государственный контроль,

требования к минимальному размеру собственных средств, введение стандартов деятельности и нормативов соотношения пенсионных резервов и обязательств, собственных и привлеченных средств.

Под правом граждан на пенсионное обеспечение в условиях рыночной экономики следует понимать гарантированную государством возможность в случае наступления страховых рисков, закрепленных в законе, ежемесячно получать денежный платеж (пенсию) в размере, соизмеримом, как правило, с прошлым заработком, обеспе-

чивающим достойную жизнь пенсионера, а в случаях назначения пенсий без учета трудовой деятельности – в размерах, соизмеримых с соответствующим социальным стандартом [14. С. 10–11].

Основными нормативными актами, регулирующими отношения в сфере пенсионного обеспечения, являются:

1) Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации», установивший основания возникновения права на пенсию по государственному пенсионному обеспечению и порядок ее назначения;

2) Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации», установивший организационные, правовые и финансовые основы обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации;

3) Федеральный закон от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», определивший основания возникновения и порядок реализации права граждан Российской Федерации на трудовые пенсии;

4) Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», установивший правовые основы отношений по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений, предназначенных для финансирования накопительной части трудовой пенсии;

5) Федеральный закон от 01.04.1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования», установивший правовую основу и принципы организации индивидуального (персонифицированного) учета сведений о гражданах, на которых распространяется действие законодательства Российской Федерации об обязательном пенсионном страховании;

6) Федеральный закон от 30.04.2008 г. № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений», определивший порядок добровольного вступления в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию в целях уплаты дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и установивший порядок и условия уплаты дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, взносов работодателя, а также предоставления государственной поддержки формирования пенсионных накоплений;

7) Федеральный закон от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах», установивший основы создания негосударственных пенсионных фондов, осуществления ими деятельности и ликвидации указанных фондов.

Пенсионное законодательство может быть признано эффективным при определенных условиях:

- если оно распространяется на всех нуждающихся, социально уязвимых граждан;
- если в нем соблюдаются принципы равноправия и справедливости;
- если государство выполняет по отношению к гражданам взятые на себя обязательства, не допускает снижения уже достигнутого уровня социальных гарантий, обеспечивает уровень жизни нетрудоспособных, соответствующий прожиточному минимуму [2. С. 31].

Остановимся далее на основных понятиях.

Обязательное пенсионное страхование – система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения [2].

Обязательное страховое обеспечение – исполнение страховщиком своих обязательств перед застрахованным лицом при наступлении страхового случая посредством выплаты трудовой пенсии, социального пособия на погребение умерших пенсионеров, не подлежавших обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством на день смерти [2].

Денежные средства, которые находятся в управлении страховщика по обязательному пенсионному страхованию, являются средствами обязательного пенсионного страхования и формируются за счет обязательных платежей – страховых взносов на обязательное пенсионное страхование. К страховым взносам на обязательное пенсионное страхование относят индивидуально возмездные обязательные платежи, которые уплачиваются в Пенсионный фонд Российской Федерации и персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение обязательного страхового обеспечения по обязательному пенсионному страхованию [2].

Обязательным страховым обеспечением по обязательному пенсионному страхованию являются:

- трудовая пенсия по старости;
- трудовая пенсия по инвалидности;
- трудовая пенсия по случаю потери кормильца;
- выплата правопреемникам умершего застрахованного лица средств пенсионных накоплений,

учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета;

- единовременная выплата средств пенсионных накоплений лицам, не приобретшим право на трудовую пенсию по старости в связи с отсутствием необходимого страхового стажа;

- социальное пособие на погребение умерших пенсионеров, не подлежавших обязательно-му социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на день смерти [2].

Наибольший интерес представляет система трудовых пенсий. Ведь около 95 % от общего числа пенсионеров получают именно трудовую пенсию. Трудовые пенсии отличает двуединая сущность: с одной стороны, эти пенсии являются основным элементом государственной пенсионной системы, а с другой – представляют важнейший вид обязательного пенсионного страхования [13. С. 81].

Законодательно пенсия определяется как ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости или инвалидности, а нетрудоспособным членам семьи застрахованных лиц – заработной платы и иных выплат и вознаграждений кормильца, утраченных в связи со смертью этих застрахованных лиц [3].

Установлено три вида трудовых пенсий:

- по старости;
- по инвалидности;
- в случае потери кормильца.

При этом трудовая пенсия по старости состоит из следующих частей:

1) страховой части (дифференцированная часть, зависящая от результатов труда конкретного человека, в том числе и от суммы страховых взносов в ПФР за застрахованное лицо, которые отражаются на его индивидуальном лицевом счете);

2) накопительной части (часть, выплачиваемая в пределах сумм уплаченных страховых взносов, отраженных в специальной части лицевых счетов застрахованных лиц в системе индивидуального (персонифицированного) учета) [3].

В связи с этим возникает такое понятие, как пенсионные накопления. Это совокупность учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета средств, сформированных за счет поступивших страховых взносов на обязательное накопительное финансирование трудовых пенсий, дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, взносов работодателя, уплаченных в пользу застрахованного лица, взносов на софинансирование формирования пен-

сионных накоплений и дохода от их инвестирования, средств (части средств) материнского (семейного) капитала, направленных на формирование накопительной части трудовой пенсии, и дохода от их инвестирования [3].

В целях сохранения и прироста средства пенсионных накоплений, предназначенные для финансирования накопительной части трудовой пенсии, подлежат обязательному инвестированию.

Граждане Российской Федерации, а также постоянно или временно проживающие на территории Российской Федерации иностранные граждане и лица без гражданства: работающие по трудовому договору или по договору гражданско-правового характера, предметом которого являются выполнение работ и оказание услуг, а также по авторскому и лицензионному договору; самостоятельно обеспечивающие себя работой (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой); являющиеся членами крестьянских (фермерских) хозяйств; работающие за пределами территории Российской Федерации и являющиеся членами родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования; священнослужители являются застрахованными лицами, им предоставлена возможность выбора способа управления накопительной частью будущей пенсии, они вправе выбрать один из трех альтернативных вариантов:

а) оставить в ПФР, который затем осуществляет перевод средств под управление государственной управляющей компании (ГУК) «Внешэкономбанк» (ВЭБ);

б) перевести под управление частной управляющей компании (ЧУК);

в) перевести в один из негосударственных пенсионных фондов (НПФ).

Благодаря введению индивидуальной накопительной системы пенсионного обеспечения конституционное право на социальное обеспечение представляется не как благо, предоставляемое государством незащищенным слоям населения, а как лично накапливаемый капитал человека и гражданина, поэтому меняются содержание и механизмы реализации данного права [15. С. 8–9].

Порядок инвестирования средств пенсионных накоплений урегулирован положениями Федерального закона № 111-ФЗ от 24.07.2002 г. «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации». Так, пенсионные накопления могут быть инвестированы в следующие финансовые инструменты:

1) государственные ценные бумаги Российской Федерации;

2) государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;

3) облигации российских эмитентов;

4) акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;

5) паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов;

6) ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах;

7) денежные средства в рублях на счетах в кредитных организациях;

8) депозиты в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте в кредитных организациях;

9) иностранную валюту на счетах в кредитных организациях;

10) ценные бумаги международных финансовых организаций, допущенных к размещению и (или) публичному обращению в Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации о рынке ценных бумаг [4].

В большей степени эффективность накопительных пенсионных вложений зависит от самих застрахованных. Для обеспечения эффективности инвестирования застрахованный имеет право ежегодно менять финансовый институт. Смена финансового института обуславливается поиском наиболее эффективно работающего на финансовом рынке института с целью получения наибольшего дохода.

Главное преимущество выбора ГУК – надежный доход под государственным присмотром. Учитывая круг финансовых инструментов, с которыми ГУК разрешено иметь дело, большого дохода ожидать не стоит [8. С. 32]. По инвестиционной декларации ГУК имеет право вкладывать до 80 % средств в рублевые и до 80 % – в валютные государственные ценные бумаги, до 40 % – в ипотечные ценные бумаги и до 20 % в валюту. В реальности круг инструментов оказывается еще уже: из этих четырех возможных вариантов используется практически один инструмент – рублевые облигации.

По-другому дело обстоит с частными управляющими компаниями. Для инвестирования пенсионных накоплений для ЧУК предусмотрен более широкий спектр финансовых инструментов, в которые можно инвестировать пенсионные средства. ЧУК могут инвестировать средства пенсионных накоплений в следующие финансовые инструменты:

- государственные ценные бумаги Российской Федерации;

- государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;

- облигации российских эмитентов;

- акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;

- паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов;

- ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах;

- денежные средства в рублях на счетах в кредитных организациях;

- депозиты в рублях в кредитных организациях;

- иностранную валюту на счетах в кредитных организациях.

Впрочем, даже при таком спектре возможностей многие ЧУК сетуют на то, что их инвестиционный портфель все-таки недостаточен для того, чтобы обеспечить тем, кто их выбрал, существенный доход [8. С. 32]. Таким образом, ЧУК могут использовать больше финансовых инструментов, чем ГУК.

В настоящее время в обязательном накопительном процессе участвуют 57 ЧУК. Все услуги по управлению накопительной частью трудовой пенсии как в государственной, так и в частных компаниях – платные. Размер вознаграждения рассчитывается от суммы инвестиционного дохода, полученного от управления средствами. Согласно законодательству, он не может превышать 10 % от полученного инвестиционного дохода.

Следующим финансовым институтом для инвестирования пенсионных накоплений являются НПФ.

Негосударственный пенсионный фонд – это особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой является деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда, деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию и договорами об обязательном пенсионном страховании, деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию. Деятельность фонда подлежит обязательному лицензированию уполномоченным федеральным органом. Фонд несет ответственность по обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Федеральным законом от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» установлен предел в размере 15 % дохода

от инвестирования пенсионных средств, в рамках которого НПФ должен покрыть все свои расходы (выплата зарплаты сотрудникам, оплата услуг ЖКХ, услуг банков по выплате пенсий, услуг управляющих компаний, услуг специализированного депозитария и аудита, других расходов). К тому же НПФ чаще всего размещают свои средства не самостоятельно, а через управляющую компанию, которая берет свои комиссионные в размере 10 %. Таким образом, переводя пенсионные накопления в НПФ, застрахованный должен заплатить уже до 25 % комиссионных от инвестиционного дохода. А остальные средства инвестиционного дохода НПФ должен распределять по пенсионным счетам застрахованных пропорционально размерам этих счетов [5].

Процент начислений на пенсионные счета является для всех вкладчиков НПФ одинаковым. Этот процент не зависит ни от величины взносов на пенсионный счет, ни от суммы накоплений на счете. Величина этого процента определяется по фактически полученным за год доходам от инвестирования пенсионных средств.

НПФ не имеет права совершать такие рискованные операции, как кредитование. Он может инвестировать пенсионные деньги преимущественно в ценные бумаги, торгующиеся на биржах. При этом законодательство установило диверсификацию инвестиционного портфеля. Выполняя эти требования, НПФ инвестирует в каждый вид ценных бумаг (акций или облигаций конкретных корпораций или облигаций регионов России) не более 2–3 % всего объема накопленных в фонде средств.

Таким образом, как уже отмечалось, ГУК инвестирует пенсионные накопления в основном в государственные ценные бумаги: они высоколиквидны, однако, низкодоходны по сравнению с прочими финансовыми инструментами. УК и НПФ размещают средства в основном в акции и облигации.

Несмотря на то что управлять процессом инвестирования своих накопительных пенсионных средств через управляющие компании разрешено с 2002 г., т. е. уже на протяжении 7 лет, активность этого процесса существенно не меняется. По-прежнему средства подавляющего большинства застрахованных (около 90 %) находятся в ГУК, т. к. они не изъявляли желания об их переводе.

На заре пенсионной реформы ее идеологи были настроены оптимистично. Они рассчитывали, что граждане Российской Федерации будут активно переводить накопительную часть пенсионных накоплений под управление частных управляющих компаний и в НПФ, что в будущем должно обеспечить им достойную пенсию. Однако их оптимистичным прогнозам не было суждено сбыться. Как показали семь лет реализации пенсионной реформы, подавляющее большинство россиян предпочло занять в этом вопросе пассивную позицию, оставив накопительную часть пенсии в ПФР, передав ее в управление ВЭБ. Свидетельством тому являются данные табл. 1, отражающей динамику изменения некоторых показателей пенсионной системы с 31 декабря 2002 г. по 31 марта 2008 г.

Таблица 1

Динамика изменения пенсионных накоплений, млн. руб.

Показатель	На 31.12. 2002 г.	На 31.12.2003 г.	На 31.12.2004 г.	На 31.12.2005 г.	На 31.12.2006 г.	На 31.12.2007 г.	На 31.12.2008 г.
Сумма пенсионных накоплений (всего)	47173	95571	98475	183930	286411	401839	403447
Сумма пенсионных накоплений в ГУК (ВЭБ)	45561	92372	94373	176345	267073	348678	348678
Сумма пенсионных накоплений в ЧУК	1612	3200	2967	5578	9373	12209	12209
Сумма пенсионных накоплений в НПФ	–	–	1135	2007	9965	26757	42560

Источник: [9. С. 42]

На сегодняшний день число НПФ, имеющих право работать с обязательными пенсионными накоплениями, достигло 127 из 300 НПФ. Следует заметить, что НПФ начали участвовать в этом

процессе несколько позже управляющих компаний, а именно с 2005 г. вместо 2002 г.

Для получения этого права НПФ должен соответствовать следующим требованиям:

- иметь опыт работы по осуществлению негосударственного пенсионного обеспечения не менее 2-х лет;

- иметь опыт одновременного ведения не менее 5 тыс. именных счетов в течение не менее 1 года;

- иметь совокупный вклад учредителей (учредителя), внесенный в фонд денежными средствами, в размере не менее 3 млн. руб.;

- иметь величину денежной оценки имущества для обеспечения уставной деятельности фонда с 1 января 2005 г. не менее 30 млн. руб., а с июля 2009 г. – не менее 50 млн. руб.;

- не иметь актуарного дефицита по результатам актуарного оценивания в течение не менее последних 2-х лет деятельности;

- не иметь фактов приостановления действия лицензии в течение последних 2-х лет деятельности [8. С. 33].

Передача накопительных пенсионных взносов в НПФ также не отличается активностью. Практика показывает, что это связано с:

- 1) непониманием законодательства по этим вопросам;

- 2) недостаточной защищенностью пенсионных накоплений;

- 3) наличием психологического фактора недоверия к негосударственным организациям.

НПФ размещают пенсионные накопления в государственные ценные бумаги, акции и облигации российских предприятий, а также на депозитах в банках. Каждое направление инвестирования ограничено предельным нормативом, за счет чего риски вложений минимизируются. У НПФ установлен минимальный гарантированный уровень инвестиционного дохода, который они обязаны будут обеспечить даже за счет собственного имущества. Особое внимание уделяется деятельности фонда по размещению пенсионных резервов и инвестированию пенсионных накоплений. Законодательно закреплён ряд принципов.

Каждый фонд обязан создать страховой резерв в размере не менее 5 % от объема обязательств фонда. При этом фонды вправе создавать объединенные гарантийные фонды, осуществлять взаимное страхование, заключать договоры страхования, обеспечивающие дополнительные гарантии исполнения обязательств фондов перед участниками.

Кроме обязательного пенсионного страхования существует и добровольное пенсионное страхование. Вопросам порядка исчисления, уплаты и последующего получения дополнительных пенсионных взносов посвящён Федеральный закон от 30.04.2008 г. № 56-ФЗ «О дополнительных

страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений», основные положения которого вступили в силу с 1 января 2009 г. Если ранее добровольно платили пенсионные взносы могли только лица, не участвующие в системе обязательного пенсионного страхования, то с 1 октября 2008 г. добровольные пенсионные взносы уплачивать могут и лица, подпадающие под обязательное пенсионное страхование.

Законодатель определил дополнительный страховой взнос, предназначенный для финансирования накопительной части пенсии как индивидуально возмездный платеж, уплачиваемый застрахованным лицом за счет собственных средств, исчисляемый, удерживаемый и перечисляемый работодателем либо уплачиваемый застрахованным лицом самостоятельно [6]. Этот взнос – добровольный. Он может уплачиваться в дополнение к обязательным пенсионным страховым взносам, либо к предусматриваемым для некоторых случаев другим добровольным пенсионным взносам.

Специфика добровольного пенсионного страхования заключается в государственной поддержке формирования пенсионных накоплений (софинансирование), которая представлена в форме взносов на софинансирование формирования пенсионных накоплений. Они осуществляются за счет средств Фонда национального благосостояния, образованного в составе федерального бюджета, и передаваемых в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации в пользу застрахованного лица, уплатившего дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии [6].

Право на получение такой поддержки имеют только те застрахованные лица, которые добровольно вступили в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию лишь в определенный период, а именно с 1 октября 2008 г. до 1 октября 2013 г., то есть в течение ближайших пяти лет.

При подаче соответствующего заявления до 1 октября 2013 г. софинансирование со стороны государства может осуществляться в течение 10-ти лет, начиная с года, следующего за годом уплаты дополнительных страховых взносов. В календарном исчислении период софинансирования рассчитан на 15 лет – до 1 октября 2023 г. Оговаривается и наименьшая сумма взносов, дающая право на государственную поддержку. В текущем календарном году поддержка оказывается только тем, кто уплатил за себя в предыдущем календарном году не менее 2000 руб. (взнос работодателя при этом во внимание не прини-

мается). Таким образом, на софинансирование уже в 2009 г. могли рассчитывать лица, сумма взносов которых в 2008 г. составила 2000 и более рублей.

Размер взноса государства определяется исходя из суммы взносов, уплаченной застрахованным лицом за истекший календарный год, но в пределах 12000 руб. в год. Естественно, что лицо, не платившее взносы в данном году, претендовать на поддержку государства не может, равно как и на взносы работодателя.

На дополнительные взносы распространяются правила, установленные для инвестирования обязательных взносов на накопительную часть пенсии. При этом законодатель исходит из того, что лица, за которых уплачиваются обязательные накопительные взносы, при наличии у них добровольных пенсионных накоплений должны определять одинаковый порядок инвестирования тех и других.

Согласно финансово-экономическому обоснованию проекта Закона о дополнительных взносах (первоначально его введение планировалось с 1 июля 2008 г. и взносы работодателей не предусматривались), предполагалось, что число добровольцев составит в 2008 г. 1 млн. и увеличится к 2012–2017 гг. до 7 млн., или до 15 % от всех возможных плательщиков. При этом наибольшие ежегодные расходы на софинансирование прогнозировались в сумме от 4,79 млрд. руб. в 2009 г. до 66 млрд. руб. в 2018 г. – с последующим снижением этой суммы. Даже если эти прогнозы подтвердятся, при огромных государственных расходах за пределами добровольной накопительной системы останутся каждые 85 человек из 100 застрахованных. Но и приведенные расчеты вызывают сомнения у исследователей [7. С. 74].

Так, доктор экономических наук А. Николаев обращает внимание на то, что потенциальное число добровольцев можно было бы определить социологическими исследованиями, однако, такие не проводились. В 2004 г. по сходному вопросу были опрошены читатели «Финансовых известий». Только 4,4 % согласились бы отдать добровольно на будущую пенсию 4 % своего заработка при условии, что еще 2 % добавит государство. Эта цифра свидетельствовала о бесперспективности идеи, и дает основание сомневаться в прогнозах относительно будущих плательщиков добровольных взносов [12. С. 37].

А. Николаев обоснованно отмечает, что тот, для кого размеры предлагаемого Законом софинансирования значимы, никогда не пойдет на это, поскольку безболезненно отдать 1000 руб. при средней зарплате 12000–13000 руб. невозможно.

Те же, для кого эта тысяча не является значительной суммой, имеют уже иные более-менее зарекомендовавшие себя формы сбережения – ценные бумаги, недвижимость, банковские депозиты. Получается, что «одни не могут, а другие не хотят». Ситуация не самая обнадеживающая для того, чтобы начинать что-то практически реализовывать. Поэтому автор полагает, что главная задача принятия Закона – пополнение активов управляющих компаний, причем наполовину за счет бюджетных средств, а отнюдь не уменьшение дефицита ПФР и не повышение уровня пенсионного обеспечения в перспективе [12. С. 38].

Таким образом, промежуточным результатом пенсионной реформы, начатой в 2002 г., является сформированная современная российская пенсионная система, составными частями которой выступают:

- государственное пенсионное обеспечение (страхование);
- обязательное пенсионное страхование;
- негосударственное пенсионное обеспечение (страхование).

Усилены страховые принципы в системе обязательного пенсионного страхования – размер значительной части трудовой пенсии поставлен в зависимость от объема страховых взносов, уплачиваемых в течение трудовой деятельности. Введен накопительный компонент, полноправными участниками которого стали негосударственные пенсионные фонды. Негосударственные пенсионные фонды являются социально-финансовым институтом, дающим гражданам возможность самим дополнительно позаботиться о своем благосостоянии, сверх пенсионного обеспечения от государства. Поскольку граждане вправе сами выбирать субъекта управления пенсионными накоплениями, негосударственные пенсионные фонды являются частным финансовым институтом системы пенсионных накоплений населения.

Библиографический список и нормативные источники

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция РФ [Текст]: офиц. текст: Ст. 7 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.
2. Российская Федерация. Законы. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: федер. закон: [принят 15 декабря 2001 г.; в ред. от 27 декабря 2009 г.]. Ст. 3 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.
3. Российская Федерация. Законы. О трудовых пенсиях в Российской Федерации: федер. закон [принят 17 декабря 2001 г.; в ред. от 27 декабря 2009 г.]. Ст. 2 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

4. Российская Федерация. Законы. Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации: федер. закон: [принят 24 июля 2002 г.; в ред. от 27 декабря 2009 г.]. Ст. 26 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

5. Российская Федерация. Законы. О негосударственных пенсионных фондах: федер. закон: [принят 7 мая 1998 г.; в ред. 27 декабря 2009 г.]. Ст. 2 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

6. Российская Федерация. Законы. О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений: федер. закон: [принят 30 апреля 2008 г.]. Ст. 2 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

7. *Азарова, Е.* Добровольные пенсионные накопления [Текст] / Е. Азарова // Хозяйство и право. – 2008. – № 10.

8. *Аникеева, Л.* Как используются пенсионные накопления [Текст] / Л. Аникеева // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 11.

9. *Вавулин, Д. А.* К вопросу о вступлении в силу федерального закона от 30 апреля 2008 г. № 58-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений» [Текст] / Д. А. Вавулин // Право и экономика. – 2008. – № 11.

10. *Выговская, И. Г.* Пенсионное обеспечение как основа социальной политики Российской Федерации [Текст] / И. Г. Выговская // Социальное и пенсионное право. – 2009. – № 1.

11. *Данилова, Т. Н.* Негосударственные пенсионные фонды – институт коллективного инвестирования сбережений населения [Текст] / Т. Н. Данилова, О. С. Смирнова // Финансы и кредит. – 2004. – № 21 (159).

12. *Николаев, А. И.* Добровольные пенсионные накопления: новые инициативы и их перспективы [Текст] / А. И. Николаев // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2007. – № 7.

13. *Орлов-Карба, П. А.* Все о пенсионной реформе в России [Текст]: монография / П. А. Орлов-Карба. – М., 2005.

14. *Чупрова, Е. В.* Право на пенсионное обеспечение и его реализация в условиях рыночной экономики [Текст]: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Чупрова Е. В. – М., 1999.

15. *Шитов, М. В.* Право на социальное обеспечение по возрасту в Российской Федерации: конституционно-правовые проблемы [Текст]: дис. ... канд. юрид. наук / Шитов М. В. – М., 2006.

16. *Field, Graham* Euroland integrating European capital markets [Text] / Graham Field. – London: Euromoney Books, 2000.

26 ноября 2010 года Северо-Кавказская академия государственной службы проводит **II межвузовскую научно-практическую конференцию «Современные тенденции в управлении государственными и муниципальными финансами».**

Конференция будет проводиться по следующим направлениям:

1. Проблемы формирования и пути реализации бюджетной политики и межбюджетных отношений.
2. Совершенствование механизма формирования доходов бюджетов.
3. Оценка результативности и эффективности бюджетных расходов.
4. Проблемы формирования эффективной системы государственного и муниципального финансового контроля.
5. Проблемы заимствования и инвестирования в регионе.

Для участия в конференции необходимо **в срок до 24 ноября 2010 года** на адрес e-mail: **NIR@skags.ru**, выслать тезисы выступления, рецензию научного руководителя (для аспирантов и студентов) и заявку с пометкой **«ФИНАНСЫ».**

Контактная информация:

Фомина Ирина Борисовна – канд. экон. наук, доцент
тел.: 8-952-58-30-904.

Крутова Светлана Геннадьевна – канд. экон. наук, доцент
тел.: 8-928-900-74-03.

Иванова Людмила Леонидовна – начальник отдела научных исследований молодых ученых, канд. полит. наук, доцент
тел.: 8 (863) 218-99-58.

УДК 368.041 + 368.914

ФИНАНСОВАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД И ПРАКТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

И. К. Биткина

В данной статье показан теоретический подход к оценке результативности обязательного пенсионного страхования. Обобщены существующие подходы к определению результативности в целом, и на основании этого приведено авторское определение финансовой и социальной результативности пенсионного страхования. Разработан перечень показателей и критериев результативности и произведена ее оценка применительно к обязательному пенсионному страхованию в РФ на текущем этапе развития.

Ключевые слова: обязательное пенсионное страхование, оценка результативности, пенсионное страхование, результативность, социальная результативность, финансовая результативность.

FINANCIAL AND SOCIAL PRODUCTIVITY OF PENSION INSURANCE: THE THEORETICAL APPROACH AND PRACTICAL ESTIMATION

I. K. Bitkina

In given clause the theoretical approach to an estimation of productivity of pension insurance is shown. The existing approaches to definition of productivity as a whole and are generalized, on the basis of it, the author's definition of financial and social productivity of pension insurance is given. The list of parameters and criteria of productivity is developed and its estimation with reference to pension insurance in Russian Federation at the current stage of development is made.

Keywords: obligatory pension insurance, estimation of productivity, pension insurance, productivity, social productivity, financial productivity.

В настоящее время в отечественной финансовой науке присутствует достаточно большое количество разработок, посвященных методическим основам оценки результативности [5; 6]. В данных работах содержатся рекомендации по составу показателей и критериев результативности, ее терминологическое определение, виды, методика оценки, то есть дано описание концепции результативности различных областей экономики. При этом стоит отметить, что относительно пенсионного страхования в настоящее время, концепция оценки результативности остается практически неразработанной. В рамках данной статьи представлен авторский подход к определению, типологии и составу показателей и критериев оценки результативности обязательного пенсионного страхования в РФ.

Исходя из проведенного обобщения имеющихся в финансовой литературе подходов к определению термина «результативность», по мнению автора, применительно к пенсионному страхованию под ней следует понимать степень достижения целей пенсионного страхования, определяемых либо в ходе реализации пенсионной реформы, либо устанавливаемых законодательно в качестве базы финансового регулирования. Исходя из анализа характера целей пенсионного страхования, становится ясно, что они носят либо финансовый, либо социальный характер. Данная особенность дает нам основание выделить две

разновидности результативности пенсионного страхования – финансовую и социальную. Следовательно, для оценки результативности функционирования обязательного пенсионного страхования в РФ на текущем этапе следует применять показатели и критерии финансовой и социальных групп. Исходя из обобщения и систематизации, в рамках данного исследования нами представлен следующий подход оценки результативности пенсионного страхования.

Основным критерием достижения финансовой результативности пенсионного страхования является достижение сбалансированности его доходной и расходной частей. Исходя из этого, на наш взгляд, можно привести следующие общие типы показателей оценки финансовой результативности:

- абсолютные показатели дефицита/профицита бюджета Пенсионного фонда как страховщика по государственному обязательному пенсионному страхованию – другими словами, непосредственно сбалансированности в краткосрочном периоде;
- абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости, позволяющие оценить результативность функционирования пенсионного страхования и величину его доходной и расходной частей в долгосрочном периоде.

Данные показатели являются общепризнанными при оценке финансового состояния

пенсионной системы. На наш взгляд, приведенный перечень целесообразно также дополнить такими частными показателями в рамках сгруппированных нами общих типов, как индекс автономии пенсионного страхования, а также относительные финансовой обеспеченности, характеризующие достаточность финансовых средств для выполнения социальных обязательств по выплатам различных видов пенсии, а также показатель неявной величины пенсионного долга, который рассчитывается на основе «актуарной оценки приведенной стоимости будущих обязательств пенсионной системы» [1. С. 123–138]. Применение последнего показателя представляется важным для пенсионного страхования в РФ, так как не по всем ее уровням можно провести адекватную оценку результативности на текущем этапе в силу специфики построения и регулирования (накопительная часть пенсии). О достижении финансовой результативности пенсионного страхования свидетельствуют такие значения показателей, при которых может диагностироваться сбалансированность в текущем периоде (т. е. отсутствие дефицита Пенсионного фонда) и финансовая устойчивость в долгосрочном периоде (сохраняться достигнутая финансовая сбалансированность при изменении определенных условий в будущем).

Социальная результативность пенсионного страхования характеризуется степенью достижения требуемого уровня пенсионного обеспечения граждан, а именно, какую долю от предыдущего заработка составляет размер пенсионных выплат и будет ли достигнута при данной величине «защита от бедности». Исходя из этого, на наш взгляд, здесь будут представлены следующие группы показателей:

- индексы и коэффициенты соотношения величины пенсии к прочим показателям, определяющим уровень дохода; самым распространенным в данной группе является показатель соотношения средней пенсии к средней заработной плате – коэффициент замещения. С помощью первой группы показателей возможна оценка социальной результативности по такому критерию, как степень пропорциональности величины пенсии предыдущему заработку – чем данная пропорция выше, тем соответственно будет более высоким уровень социальной результативности пенсионного страхования;

- уровень динамики реального и номинального размера пенсии – с помощью показателей данной группы происходит оценка результативности с точки зрения изменения реального уровня жизни пенсионеров, т. е. в какой мере нынешняя система индексации пенсии способна обеспечить ее реальный, а не только номинальный прирост;

- показатели, характеризующие соотношение среднего или индивидуального размера пенсии с ее минимальным размером, в РФ в качестве последнего показателя может выступать прожиточный минимум пенсионера и базовая часть трудовой пенсии (здесь с точки зрения социальной результативности происходит оценка так называемой «защиты от бедности» – насколько средний или индивидуальный размер пенсии превышает ее законодательно установленную минимальную величину); чем данное соотношение больше, тем соответственно будет выше уровень социальной результативности пенсионного страхования.

Относительно первой группы показателей необходимо отметить, что Международной организацией труда (МОТ) разработаны стандарты, содержащие рекомендации по методике расчета и минимальной величине коэффициента замещения. Согласно базовым стандартам МОТ в области пенсионного обеспечения, «размер пенсии при 30-летнем стаже должен составлять 40 % заработка» [2]; позже более высокие Стандарты МОТ предусматривают «...при 40-летнем стаже повышение коэффициента замещения» [3; 4]. Данные Стандарты также соответствуют рекомендациям Европейской социальной хартии и Европейскому кодексу социального обеспечения. Следовательно, достижение требуемого уровня социальной результативности будет отмечено при достижении величины коэффициента замещения данного уровня.

В результате оценки финансовой и социальной результативности с помощью приведенных нами выше групп показателей и критериев, получено следующее. В результате анализа доходной и расходной частей бюджета Пенсионного фонда РФ (ПФР)¹ за период 2002–2009 гг., получено, что на протяжении всего исследуемого периода наблюдается несбалансированность обязательного пенсионного страхования, выраженная в превышении расходной части над доходной. Следовательно, можно диагностировать низкую степень финансовой результативности по данному критерию. Отметим также, что при анализе динамики структурных составляющих доходов получено, что собственные доходы ПФР (страховые взносы и налоги) растут более медленными темпами, чем доходы в целом, что может служить сигналом постепенного сокращения степени финансовой автономии Пенсионного фонда. К отрицательным моментам можно отнести и рост величины недостатка средств на финансирование трудовых пенсий и пособий.

¹ Получено по данным ФЗ «О бюджете ПФР» за 2002–2009 гг.

Финансовую сбалансированность пенсионного страхования при формировании трудовой пенсии по старости также возможно оценить с помощью формулы баланса на макроуровне.

Величина страховых взносов, поступающих на формирование трудовой пенсии по старости, согласно используемой формуле, определяется как произведение страхового тарифа на величину средней заработной платы и численность занятого в экономике населения (столбец 2). В свою очередь, объем необходимых страховых выплат (столбец 3) определяется путем произведения

численности получателей трудовой пенсии на ее средний размер (табл. 1). В ситуации сбалансированности должно соблюдаться равенство представленных значений. Из полученных данных видно, что на протяжении всего рассмотренного периода времени величина поступающих средств оказывалась ниже необходимого объема финансирования, при этом, начиная с 2007 г., данный разрыв увеличивается. Это свидетельствует о наличии несбалансированности процесса формирования трудовой пенсии по старости в РФ на текущем этапе.

Таблица 1

Оценка финансовой сбалансированности пенсионного страхования при формировании трудовой пенсии по старости

Год	Страховые взносы, поступающие на формирование трудовой пенсии по старости, тыс. руб. (t×N1×S1)	Страховые выплаты, необходимые для финансирования текущих выплат по трудовой пенсии по старости, тыс. руб. (N2×S2)	Разница между поступающими и необходимыми страховыми взносами, (ст. 2 – ст. 3), тыс. руб.
2002	40691,40	52978,60	-12287,20
2003	51138,80	62474,50	-11335,70
2004	63475,70	73103,30	-9627,60
2005	81645,00	90572,00	-8927,00
2006	103411,70	104477,90	-1066,20
2007	136441,00	136981,00	-540,00
2008	147238,40	166273,00	-19034,60
2009	156441,50	205533,00	-49091,50

Источник: рассчитано автором по данным Росстата РФ.

Как отмечалось нами в начале параграфа, степень финансовой результативности возможно оценить и при помощи предлагаемого автором индекса автономии пенсионного страхования, который определяется как соотношение собствен-

ных доходных источников Пенсионного фонда к их общей величине – данный индекс характеризует финансовую независимость пенсионного страхования от внешних финансовых источников (табл. 2).

Таблица 2

Оценка величины индекса автономии пенсионного страхования в РФ

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Среднее
Индекс автономии	0,78	0,90	0,91	0,80	0,76	0,58	0,46	0,29	0,70

Источник: рассчитано автором.

При оценке данного индекса в РФ получено, что его среднее значение за 2002–2009 гг. составляет 0,69 – т. е. на данном этапе развития, пенсионное страхование в РФ обеспечено собственными средствами менее чем на 70 %. При этом видно, что, начиная с 2005 г., наблюдается постоянная тенденция к его снижению. Следовательно,

пенсионное страхование становится все более зависимым от внешних источников финансирования, что указывает на сокращение уровня финансовой результативности. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о наличии негативных тенденций в достижении финансовой устойчивости Пенсионного фонда.

Подтверждают данный вывод и относительные коэффициенты финансовой обеспеченности – за указанный период времени произошло снижение коэффициента финансовой обеспеченности выплаты трудовой пенсии со 124,02 % до 74,10 %; также наблюдается сокращение коэффициента финансовой обеспеченности выплаты базовой части трудовых пенсий в 2,8 раза¹. Следовательно, можно сделать вывод о низкой степени финансовой результативности обязательного пенсионного страхования в РФ на текущем этапе развития.

В настоящее время, несмотря на проводимые индексации, уровень пенсионного обеспечения граждан пока нельзя признать удовлетворительным, так как в результате данная переоценка хотя и приводит к увеличению номинального среднего размера пенсии, но полученная величина не достигает ни минимально требуемого уровня коэффициента замещения (40 %), ни обеспечивает положительную динамику реального размера пенсии. Индивидуальные показатели уровня пенсионного обеспечения отдельных граждан даже после проведения серии последних индексаций величины пенсии и переоценки пенсионных прав, достигают величины, равной прожиточному минимуму пенсионера, только благодаря социальным доплатам. Следовательно, можно сделать вывод о низкой степени социальной результативности пенсионного страхования в РФ.

Например, за период с 2002 по 2009 гг. номинальный размер средней трудовой пенсии по старости в РФ вырос почти в 4 раза – с 1378,5 до 5191,1 руб.² Однако уровень жизни, обеспечиваемый пенсионной системой своим участникам, характеризуется не номинальным, а реальным размером пенсии, который по сравнению с уровнем 1991 г. составляет 74 %. Из этого следует, что за рассматриваемый период времени происходит снижение уровня жизни пенсионеров и сокращение степени социальной результативности пенсионного страхования.

В результате анализа динамики следующего индикатора социальной результативности – коэффициента замещения – удалось выявить следующее. Из рисунка видно, что в 1995–1998 гг. удавалось поддерживать коэффициент замещения в пределах 38–40 %, однако, кризис 1998 г. привел к серьезному падению величины коэффициента замещения до 29,5 %. В результате индексации пенсий коэффициент замещения составил в 2000–2002 гг. 31,2–31,6 %, а затем вновь начал понижаться и в 2005 г. он составил 27,6 %, что меньше, чем в кризисный период. При этом в 2006–2008 гг. наблюдалась тенденция сокращения данного соотношения почти на 3,5 %. На наш взгляд, низкий уровень коэффициента замещения может быть объяснен более высокими темпами роста заработной платы по сравнению с темпами индексации пенсии.



¹ Рассчитано автором.

² По данным сайта Пенсионного фонда РФ <http://www.pfrf.ru>

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Результативность обязательного пенсионного страхования представляет собой степень достижения целей пенсионного страхования, определяемых либо в ходе реализации пенсионной реформы, либо устанавливаемых законодательно в качестве базы финансового регулирования.

2. В зависимости от характера целей пенсионного страхования, можно выделить такие разновидности его результативности, как финансовую и социальную.

3. К показателям оценки финансовой результативности обязательного пенсионного страхования относятся абсолютные показатели дефицита/профицита Пенсионного фонда, абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости.

4. К базовым индикаторам и показателям, позволяющим оценить степень достижения социальных целей пенсионного страхования (социальная результативность), относятся индексы и коэффициенты соотношения величины пенсии к прочим показателям, определяющим уровень дохода, уровень динамики реального и номинального размера пенсии, показатели, характеризующие соотношение среднего или индивидуального размера пенсии с ее минимальным размером.

5. В результате практической оценки финансовой и социальной результативности обязательного пенсионного страхования в РФ на современном этапе развития, удалось установить, что ее текущее состояние характеризуется низкой степенью результативности.

Библиографический список

1. Волков, В. Я. Результаты оценки неявного пенсионного долга [Текст] / В. Я. Волков // Вопросы экономики. – 2010. – № 5.

2. Конвенция Международной Организации Труда (МОТ) «О минимальных нормах социального обеспечения» №102 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pensionreform.ru/pension/36930>

3. Конвенция МОТ № 128 «О пособиях по инвалидности, по старости и по случаю потери кормильца» от 29.06. 1967 г.

4. Рекомендация МОТ № 131 от 29.06. 1967 г. «О пособиях по инвалидности, по старости и по случаю потери кормильца».

5. Материалы сборника Актуальные проблемы совершенствования управления региональными финансами [Текст]: сб. статей. – М.: Книжная редакция «Финансы», 2009. – 351 с.

6. Результативность и эффективность бюджетных расходов [Текст]: монография / под ред. А. В. Доржеева, А. В. Гуковой. – М.: Книжная редакция «Финансы», 2009. – 720 с.

Челябинский институт

ФГОУ ВПО «Уральская академия государственной службы»

в январе 2011 г. проводит

II Международную заочную научно-практическую конференцию «ПОДГОТОВКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

(с выпуском сборника авторских трудов)

К участию в конференции приглашаются преподаватели вузов, практические работники, докторанты, аспиранты, руководители и специалисты региональных и муниципальных органов власти, а также все лица, проявляющие интерес к рассматриваемым проблемам.

Основные направления конференции:

- актуальные проблемы психолого-педагогической подготовки управленческих кадров;
- тенденции развития системы двухуровневого высшего профессионального образования;
- основные направления повышения качества образовательного процесса;
- информационные технологии в образовании;
- инновационные образовательные технологии: теория и практика.

Требования к оформлению материалов:

Статьи (объемом не менее 5 страниц) следует представить до 15 января 2011 г. по электронной почте lnasem@urags-chel.ru. К тексту должна быть приложена копия квитанции об оплате организационного взноса.

МАРКЕТИНГ

УДК 338.26

АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА ДЛЯ ВЫРАБОТКИ ЦЕЛЕВЫХ ОРИЕНТИРОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

И. В. Максимова

Раскрыто значение рыночного потенциала региона в региональном стратегическом планировании. Дана характеристика тенденций и проблем в развитии рыночного потенциала в Волгоградской области. Сформулированы предложения по совершенствованию стратегического планирования в Волгоградской области.

Ключевые слова: региональное планирование, региональная стратегия, социально-экономическое развитие региона, совершенствование регионального планирования.

ASPECTS OF THE ANALYSIS OF MARKET POTENTIAL OF REGION FOR DEVELOPMENT OF TARGET REFERENCE POINTS IN STRATEGIC PLANNING OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

I. V. Maksimowa

The region's market potential in the regional strategic planning is revealed. The trends and problems of market potential development in Volgograd regions are characterized. Ideas to improve strategic planning in Volgograd regions are formulated.

Keywords: regional planning, regional strategy, socio-economic development of the region, regional planning improvement.

Совершенствование регионального экономического планирования связано с уточнением особенностей региона как объекта плановой деятельности.

Традиционным в анализе региона выступает системный подход. Однако, несмотря на достаточно высокую степень научной проработки этой области, до настоящего времени не существует единого мнения о сущности региональной экономической системы, что затрудняет использование системного подхода в региональном управлении. Например, В. Леонтьев по поводу элементов региональной экономической системы отмечает: «Основными переменными, с помощью которых описывается экономическая система, являются объемы различных товаров и услуг, которые производятся и потребляются, прибавляются из имеющихся запасов, продаются и покупаются, а также цены, по которым покупаются и продаются товары и услуги. Имеющиеся количество природных и людских ресурсов, уровень технических знаний, природа потребительских предпочтений в этом анализе описываются в контексте определенной институциональной структуры

и формируют то, что можно назвать условиями функционирования некоторой экономической системы» [1]. И. М. Сыроежин обращает внимание на то, что территориальная хозяйственная система – это «...совокупность распорядительных центров, имеющих определенное единство упорядочивания хозяйственных интересов при принятии решений» [2]. По мнению Е. Г. Ясина, региональная экономическая система – это понятие, «...отражающее конкретное сочетание отношений, форм, методов и средств, которые обеспечивают функционирование экономики, поддержание динамического равновесия протекающих в ней воспроизводственных процессов» [3].

Неоднозначная трактовка понятия, по-видимому, во многом объясняется развитием представлений о регионе как объекте управления. Как отмечают В. Лексин и В. Швецов: «В современной экономической литературе регион представляется, как: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок, регион-социум» [4]. При этом регион как квазигосударство выступает в виде относительно обособленной подсистемы государства в национальной экономике.

Регион как квазикорпорация – крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности. Подход к региону как рынку, имеющему определенные границы, акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг, труда, информации и пр. Рассмотрение региона как социума сопряжено с воспроизводством населения, качеством его жизни.

По мнению автора, при существующем низком уровне развития рыночных отношений в РФ в процессе регионального планирования целесообразен подход к региону как рынку. В этом случае элементами региональной экономической системы выступают агенты рынка – продавцы и покупатели товаров и услуг, а основной характеристикой региона выступает рыночный потенциал региона [5].

Для иллюстрации методических подходов в анализе рыночного потенциала, автор приводит результаты исследования на примере Волгоградской области.

Основными элементами рыночного потенциала региона выступают потребительский потенциал и производственный потенциал.

Потребительский потенциал включает потенциал домохозяйств, предприятий и государства. Для характеристики потребительского потенциала можно использовать количественные и качественные показатели.

В основе количественной оценки домохозяйств лежат показатели доходов населения. Согласно статистическим данным, среднедушевые денежные доходы населения и средняя заработная плата в Волгоградской области на начало 2009 г. соответственно составили 14939 и 17290,1 руб., или около 500 долл. США. С учетом численности населения в целом по региону объем доходов населения за год оценивался в 465917532 тыс. руб. [6].

Средний темп роста среднедушевых доходов в период с 2000 по 2009 гг. составил – 12,4 %, а средний уровень роста розничных цен – 13,4 %, то есть с учетом инфляции доходы населения уменьшились [6]. Сравнение показателей доходов населения в регионе со среднероссийскими значениями позволяет сделать вывод о том, что они приблизительно на ¼ ниже, чем в среднем по РФ, что в совокупности со снижением покупательной способности может говорить о наличии существенного нереализованного потребительского потенциала.

Качественную характеристику потребительского потенциала позволяют получить объем

и структура расходов. Согласно статистическим данным, в Волгоградской области доля и объем расходов на такие товары и услуги, как мясо, молоко, фрукты, одежда и обувь, бытовые услуги, услуги учреждений культуры ниже, чем в среднем по РФ [6]. Таким образом качественная оценка потребительского потенциала по группе «домохозяйства» подтверждает сделанное ранее предположение о наличии неудовлетворенных потребностей.

Основным количественным показателем потенциала коммерческих организаций является объем промежуточного потребления, которое рассчитывается как стоимость товаров и услуг, трансформируемых или полностью потребленных в процессе производства в отчетном периоде.

Объем годового промежуточного потребления в основных отраслях экономики в Волгоградской области на начало 2009 г. составил около 700 млрд. руб. Однако за период с 2005 по 2009 гг. он увеличился всего на 2 % (при среднегодовом уровне инфляции выше 10 %), что, очевидно, связано с дальнейшим падением объема производства товаров и услуг. Наибольшая доля в объеме промежуточного потребления приходится на обрабатывающие производства (около 30 %) и добывающую промышленность (около 10 %) [6].

За период с 2005 по 2009 гг. в общем объеме промежуточного потребления наиболее заметно снизилась доля предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. Снижение доли в основном связано с уменьшением объема производства продукции в обрабатывающих отраслях.

Потенциал государства (государственных организаций) можно оценить при помощи показателей, характеризующих доходы бюджета. Доходы бюджета Волгоградской области в основном обеспечиваются за счет безвозмездных перечислений, что говорит о явно недостаточном количестве собственных финансовых средств. Как следует из статистических данных, в период с 2000 по 2009 гг. доля безвозмездных перечислений в доходной части бюджета региона выросла с 5 до 20 %, т. е. в 4 раза [6]. Но, несмотря на значительный объем безвозмездных перечислений, бюджетная обеспеченность в регионе в расчете на 1 человека ниже, чем в среднем по РФ. Это сказывается на объеме финансирования экономики и социальной сферы. Например, по сравнению со среднероссийскими значениями, объем расходов в регионе на общегосударственные нужды ниже в 1,2 раза, на национальную экономику – в 1,76 раза, жилищно-коммунальное хозяйство –

в 2,55 раза, образование – в 1,5 раза, здравоохранение – в 1,6 раз, социальную политику – в 1,3 раза [6].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в регионе имеется существенный нереализованный потребительский потенциал по всем категориям потребителей.

Вторая составляющая рыночного потенциала – производственный потенциал. Он также может быть охарактеризован количественными и качественными показателями.

В Волгоградской области в настоящее время функционирует более 50 тыс. предприятий. Эти предприятия представляют более 20 отраслей, включая: производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, производство кожи и изделий из кожи, обработка древесины и изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство, производство нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство минеральных продуктов, металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, производство транспортных средств и пр.

По данным 2000–2009 гг., отраслями специализации в регионе выступают: производство нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, металлургическое производство.

Объем промышленного производства в Волгоградской области на начало 2009 г. составил 419634 млн. руб., или всего 1,2 % от объема промышленного производства в РФ. Наиболее высокий оборот приходится на предприятия таких отраслей, как: обрабатывающая промышленность, добывающая промышленность и строительство [6].

Отрасль специализации «добыча полезных ископаемых» насчитывает 7 предприятий. В объеме отгруженной промышленной продукции предприятия данного вида деятельности в 2008 г. занимали около 5 %, в прибыльных промышленных предприятиях – 12 %. К стратегическим преимуществам данного вида деятельности относятся: наличие в регионе углеводородного сырья – нефти с незначительным содержанием сероводорода, благоприятная конъюнктура внешнего рынка и высокий экспортный потенциал предприятий. Вместе с этим из-за снижения темпов проведения геологоразведочных работ в последние годы наблюдается падение добычи нефти. Действительно, среднегодовая добыча нефти по области

в течение нескольких последних лет составляла несколько выше 3 млн. тонн [6].

Количество обрабатывающих предприятий приближается к 4 тыс. В объеме отгруженной промышленной продукции данные предприятия на начало 2009 г. занимали около 87 %, в прибыли прибыльных промышленных предприятий – 70 % [6].

Широко в регионе представлено металлургическое производство и производство металлоизделий. Таких предприятий в регионе насчитывается более 30. Стратегические преимущества данного вида деятельности связаны с благоприятной конъюнктурой общероссийского и мирового рынков на основную продукцию, что повышает экспортный потенциал предприятий (в частности, ЗАО «Волгоградский металлургический завод «Красный Октябрь» отправляет на экспорт около 47 % от выпускаемой продукции), достаточно высоким уровнем диверсификации продукции (ОАО «Волжский трубный завод» выпускает более 800 типоразмеров стальных труб), наличием производственных мощностей, развитой инфраструктурой. Вместе с этим сдерживающими факторами развития данного вида деятельности являются высокая ресурсо- и энергоемкость продукции в ее себестоимости, значительный износ основных фондов (более 40 %), высокая конкуренция на рынке продукции [6].

К химическим производствам и производству резиновых и пластмассовых изделий относятся 22 крупных и средних предприятия. Стратегические преимущества данного вида деятельности связаны, в первую очередь, с широким ассортиментом выпускаемой продукции, наличием в регионе углеводородного сырья, производством экспортоориентированной продукции. К числу сдерживающих факторов следует отнести устаревшие технологии и значительный износ основных фондов (около 57 %) [6].

К производству машин и оборудования, производству электрооборудования, электронного, оптического оборудования и производству транспортных средств и оборудования в настоящее время относятся около 60 крупных и средних предприятий. Стратегические преимущества данного вида деятельности связаны с широким ассортиментом выпускаемой продукции, наличием высококвалифицированных кадров. Вместе с этим неблагоприятная конъюнктура рынка и низкая конкурентоспособность продукции привели в последние годы к существенному спаду объема производства машиностроительной продукции. В частности, объем выпуска тракторов в ОАО «Тракторная компания «ВГТЗ» сократился

с 40 тыс. до 3,5 тыс. тракторов в год. Из-за недостатка инвестиционных и оборотных средств, моральный и физический износ технологического оборудования достиг уровня от 40 до 60 % [6]. К неблагоприятным факторам развития также относятся: опережающий рост цен на металл, так как производство является металлоемким, неплатежеспособность потребителей, особенно сельскохозяйственных, и наличие на российском рынке более дешевой продукции импортного производства.

К текстильному и швейному производству в регионе относятся сегодня 16 крупных и средних предприятий. Стратегическими преимуществами этих производств являются быстрая и высокоэффективная отдача вложенных средств, экологически чистая продукция, широкий ассортимент выпускаемой продукции для населения и специального назначения, возможность привлечения малого бизнеса на швейные и обувные производства, мобильность капитала. Основными сдерживающими факторами развития на сегодняшний день являются: недостаток собственных оборотных средств, отсутствие координированной оптовой торговли производителя, износ основных фондов и устаревшие технологии.

К производству пищевых продуктов, включая напитки и табак, относятся 96 крупных и средних предприятий. Стратегические преимущества данного вида деятельности связаны с широким ассортиментом выпускаемой продукции для населения, наличием производственных мощностей, сырья для переработки. К числу сдерживающих факторов следует отнести: недостаток собственных оборотных средств, устаревшие технологии и значительный износ основных фондов (более 30 %) [6].

Несмотря на достаточно высокий общий объем промышленного производства в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности за период с 1990 по 2009 гг. он снизился в 30 и более раз, что иллюстрирует загрузка производственной мощности (в некоторых отраслях она составляет менее 30 %). Снижается и конкурентоспособность региональных предприятий. Например, за период с 2005 по 2009 гг. доля региональных предприятий в добывающей отрасли в объеме производства РФ уменьшилась на 10 %, предприятий по производству проката черных металлов – на 20 %, предприятий по производству тракторов – на 30 % и т. д. [6].

В регионе имеется достаточно высокий производственный потенциал в сельском хозяйстве. По объему сельскохозяйственных земель регион занимает 3-е место после Краснодарского края

и Ростовской области. Однако за годы реформ произошло заметное снижение объема производства сельскохозяйственной продукции. Одной из причин можно выделить превышение темпов роста цен приобретения товаров и услуг сельскохозяйственными организациями над темпами роста отпускных цен на произведенную сельскохозяйственную продукцию, что снижает заинтересованность сельхозпроизводителей в производстве. В отрасли высока степень износа основных производственных фондов, которая превышает 50 %. При этом относительная доля полностью изношенных основных фондов составляет около 9 % [6].

Ежегодно в регионе производится сельскохозяйственной продукции на сумму более 100 млн. руб. Однако это всего не более 2 % к общему объему производства сельскохозяйственной продукции в стране [6]. Ассортимент сельскохозяйственной продукции в регионе представлен продукцией растениеводства и животноводства. Основными видами продукции растениеводства являются: зерно, бобовые, семена подсолнечника и гречихи, картофель, бахчевые культуры, фрукты. Продукции животноводства – мясо крупного рогатого скота, молоко, мясо птицы, яйца.

Производителями сельскохозяйственной продукции в регионе выступают сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские хозяйства), хозяйства населения. При этом основные заготовки картофеля, молока и мяса приходятся на хозяйства населения. Так же, как и сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства в целом занимают небольшую долю в общем объеме сельскохозяйственного производства. Такая ситуация объясняется низким уровнем развития сельскохозяйственных организаций и фермерских хозяйств, что выступает следствием нерациональной экономической политики в регионе. Сложившееся распределение объема производства по категориям хозяйств весьма неблагоприятно сказывается на результативности сельского хозяйства, что в итоге может привести к значительному превышению в регионе спроса над предложением и росту цен на продовольствие, которое относится к товарам первой необходимости.

Состояние рыночного потенциала в основных отраслях – промышленности и сельском хозяйстве, во многом обуславливает ситуацию во вспомогательных и обслуживающих отраслях, к которым относят производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт, связь.

В настоящее время в регионе насчитывается около 500 предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, на которых работает около 30 тыс. человек. Объем производства электроэнергии, газа и воды в Волгоградской области на начало 2008 г. достиг значения 31709 млн. руб., что составляет около 7 % от общего объема промышленного производства. В то же время по сравнению со среднероссийскими значениями объем производства на душу населения был почти в 3 раза меньше [6].

В строительной отрасли на начало 2009 г. насчитывалось около 50 тыс. предприятий, с общей численностью свыше 90 тыс. человек. Объем строительных работ в регионе превысил 55 млрд. руб. Однако, несмотря на рост объемов строительства (ввод в действие зданий и сооружений за последние 8 лет увеличилось более чем в 2,2 раза) по сравнению с 1990 г., объем строительства к концу 2008 г. только приблизился к дореформенному уровню [6].

На фоне среднероссийских показателей крайне неблагоприятно в Волгоградской области выглядит общая ситуация с жилым строительством. Так, если на начало г.2009 г. на 1 тыс. чел ввод жилых помещений в среднем в РФ составил 451 кв. м, то в Волгоградской области всего 315 кв. м, или в 1,4 раза меньше [6].

Как следует из статистических данных, ввод в действие объектов социального характера также низок, что, очевидно, объясняется недостаточным объемом финансирования со стороны государства. Так, например, в 2008 г. на 10 тыс. детей дошкольного возраста в регионе было введено 25 мест (в среднем по РФ – 33 места). В то же время охват детей дошкольными учреждениями в Волгоградской области только около 60 % [6].

Ситуацию в транспортной отрасли также нельзя считать удовлетворительной. Снижение объема перевозок по некоторым видам в период с 1990 по 2009 гг. произошло в 2 и более раз, что объясняется как падением объемов производства в промышленности и сельском хозяйстве (основных покупателей транспортных услуг), так и снижением уровня жизни (доходов) населения [6]. Высока в отрасли степень износа основных производственных фондов, которая на начало 2009 г. составляла около 14 %. При этом степень изношенности основных фондов – 9 % [6].

Существенным недостатком рыночного потенциала региона выступает низкий уровень

развития малого предпринимательства, что во многом влияет как на уровень экономического развития экономики, так и на уровень доходов населения.

Таким образом, количественная и качественная характеристика производственного потенциала позволяет заключить о низком уровне его развития и использования, что, главным образом, обусловлено устаревшими технологиями и неблагоприятной экономической ситуацией в стране.

В целом результаты анализа рыночного потенциала Волгоградской области позволяют выделить следующие наиболее важные проблемы для дальнейшего решения в рамках стратегического планирования социально-экономического развития региона:

- необходимость повышения доходов экономически активного населения, в том числе за счет развития малого предпринимательства;
- изыскание резервов увеличения социальных выплат малозащищенным слоям населения;
- развитие целевых комплексных программ по обновлению основных производственных фондов в отраслях экономики;
- совершенствование распределения и продвижения продукции с целью повышения конкурентоспособности региональных производителей на внутреннем и внешнем рынках;
- расширение использования инструментов государственной поддержки в регионе сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств.

Библиографический список

1. *Леонтьев, В.* Экономическое эссе [Текст] / В. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990.
2. Экономическая кибернетика. Ч.1. Основы теории хозяйственных систем [Текст] / под ред. И. М. Сыроежина. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1974.
3. *Ясин, Е. Г.* Хозяйственные системы и радикальная реформа [Текст] / Е. Г. Ясин – М.: Экономика, 1998.
4. *Лексин, В.* Российская регионалистика на исходе XX века [Текст] / В Лексин, А. Швецов // Российский экономический журнал. – 2000. – №5.
5. *Максимова, И. В.* Рыночный потенциал региона как объект экономического планирования [Текст] / И. В. Максимова // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. – 2009. – №2 (15).
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Р32: стат. сб. [Текст] / Росстат. – М., 2009.

УДК 338.487 : 659.113.2

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Т. Н. Пэк, А. Н. Штанько

Авторы статьи, обобщив точки зрения ряда ученых на развитие кластеров, предложили использовать кластерный подход к развитию туристической отрасли Астраханской области. Авторами проведен SWOT-анализ, который позволил сформулировать предложения по совершенствованию отрасли в рамках создания туристического кластера, формированию ее положительного имиджа. Кроме того, предложен вариант внутренней структуры кластера.

Ключевые слова: кластер, туристическая отрасль, логистическое окно, конкурентные преимущества.

CLUSTER APPROACH TO DEVELOPMENT OF TOURIST BRANCH OF THE ASTRAKHAN REGION

T. N. Pek, A. N. Shtanko

The authors of the article, having generalised the points of view of some scientists on the development of clusters, have suggested to use the cluster approach to the development of the tourist branch of the Astrakhan region. The authors carried on the SWOT-analysis which has allowed to formulate offers on perfection of the branch within the limits of creation of the tourist cluster, on formation of its positive image. Besides, the variant of internal structure cluster is offered.

Keywords: clusters, tourist branch, the logistical window, competitive advantages.

Преимущества кластера, как объекта экономической агломератной взаимосвязи предприятий на определенной территории, известно со времени ремесленного производства. Почему идеи кластеризации стали столь популярны в последнее время?

Проблемы управления региональной экономикой всегда были в поле зрения отечественной науки. Однако долгое время научные разработки и внедрение управленческих инноваций осуществлялись спонтанно, в ряде случаев имели политический окрас [1]. Возможно поэтому методы менеджмента, уже хорошо известные в большинстве развитых стран, только сейчас внедряются в России.

По мнению основоположника кластерной теории М. Портера, высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне них даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты [3]. Таким образом, национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров, а кластеры играют роль точек роста внутреннего рынка. Этот факт имеет большое значение как для правительственной политики, так и для стратегии отдельной компании.

Обобщая определения, которые дают кластеру ученые, можно сказать, что это сеть независимых производственных или сервисных фирм (включая их поставщиков), создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые

компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости и имеющих географическую близость. К основным признакам кластера относятся: географическая концентрация, внутренняя конкурентная среда, центральное место ключевых товаров или услуг, ориентированных на конечного потребителя, инновационная ориентированность и наличие компонентов знаний [2].

Производственная структура кластера всегда более выгодна, чем отраслевая, так как внутрифирменные связи в ней более тесные. Все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и эмерджентности. Механизм их воздействия следующий: неприбыльные предприятия кластера могут преодолеть нижнюю границу рентабельности с помощью специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Таким образом, в кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. Они находятся как бы в разных плоскостях и дополняют друг друга.

Кластер выполняет следующие основные функции: повышение конкурентоспособности государства и региона, обеспечение новых возможностей для предпринимательства, повышение эффективности деятельности субъектов кластеризации. Кроме того, создание кластера оказывает

стимулирующее действие и на другие секторы экономики.

Вышеприведенные признаки касаются кластера в его классическом виде. Однако в ряде случаев возможно использовать преимущества кластерного подхода к отрасли, которая является ключевой для региона, но не имеет выраженной инновационной ориентации (по крайней мере, в настоящий момент времени). На примере развития туристической отрасли Астраханского региона попробуем проанализировать перспективы ее развития в составе регионального туристического кластера.

Необходимо отметить, что современная туристическая индустрия является одной из самых высокодоходных отраслей в мировой экономике. В последние годы туризм стал восприниматься как отрасль, способная стать основой развития территорий. Хотя многие страны уже давно и успешно это используют. Бесспорно, что развитие туризма также оказывает положительное влияние на смежные отрасли: транспорт, связь, инфраструктуру, ресторанный сектор, торговые центры, объекты культурно-исторического наследия и т. д.

Актуальность кластеризации туристической отрасли Астраханской области обусловлена следующими факторами:

- значительное повышение конкурентоспособности региона и субъектов кластеризации за счет развития туристической отрасли при сравнительно небольших инвестициях (по сравнению с другими кластерными направлениями региона, такими, как агропромышленный комплекс и судостроительная отрасль);

- использование кластера как эффективного инструмента улучшения инфраструктуры. В настоящее время Астраханская область испытывает крайнюю необходимость в улучшении туристической инфраструктуры по основным компонентам системы туристского обслуживания, таким, как гостиничный сектор, транспортная доступность, культурно-развлекательные заведения, информационное обслуживание туристов и другие;

- повышение качества предоставляемых туристических услуг, их диверсификация, приведение в соответствие, согласно мировым стандартам, вследствие чего увеличится поток туристов, а значит и налоговые и иные платежи в бюджет, будут созданы новые рабочие места.

Выбор туристической отрасли Астраханской области для исследования не является случайным, он обусловлен тем, что регион имеет необходимые условия для создания туристического кластера, такие, как выгодное географическое положение,

богатый набор природных ресурсов, множество культурно-исторических объектов, инвестиционная привлекательность [5].

По данным официальной статистики, в регионе наблюдается и прогнозируется положительная динамика прироста общего объема оказанных услуг, что свидетельствует о перспективности туристической отрасли.

За 7 лет с 2004 по 2009 гг. общий объем туристических услуг возрос более чем в 2,5 раз, в 2010 г. прогнозируется 1142,8 тыс. руб. [4].

Однако проведенный анализ туристической отрасли позволил сделать вывод о существовании ряда крупных проблем. Туристическая отрасль Астраханской области характеризуется стихийностью формирования без системного регулирования со стороны государства (это привело к тому, что на долю частного бизнеса приходится более 90 % объема оказанных услуг); ярко выраженной рыболовно-охотничьей специализацией, сезонностью и ограниченным набором предлагаемых услуг; значительной долей «теневых секторов» (порядка 80 %); низким качеством оказываемых услуг, несоответствующих мировым стандартам; недостаточной подготовкой кадров. Данные характеристики говорят о крайней необходимости совершенствования туристической отрасли региона.

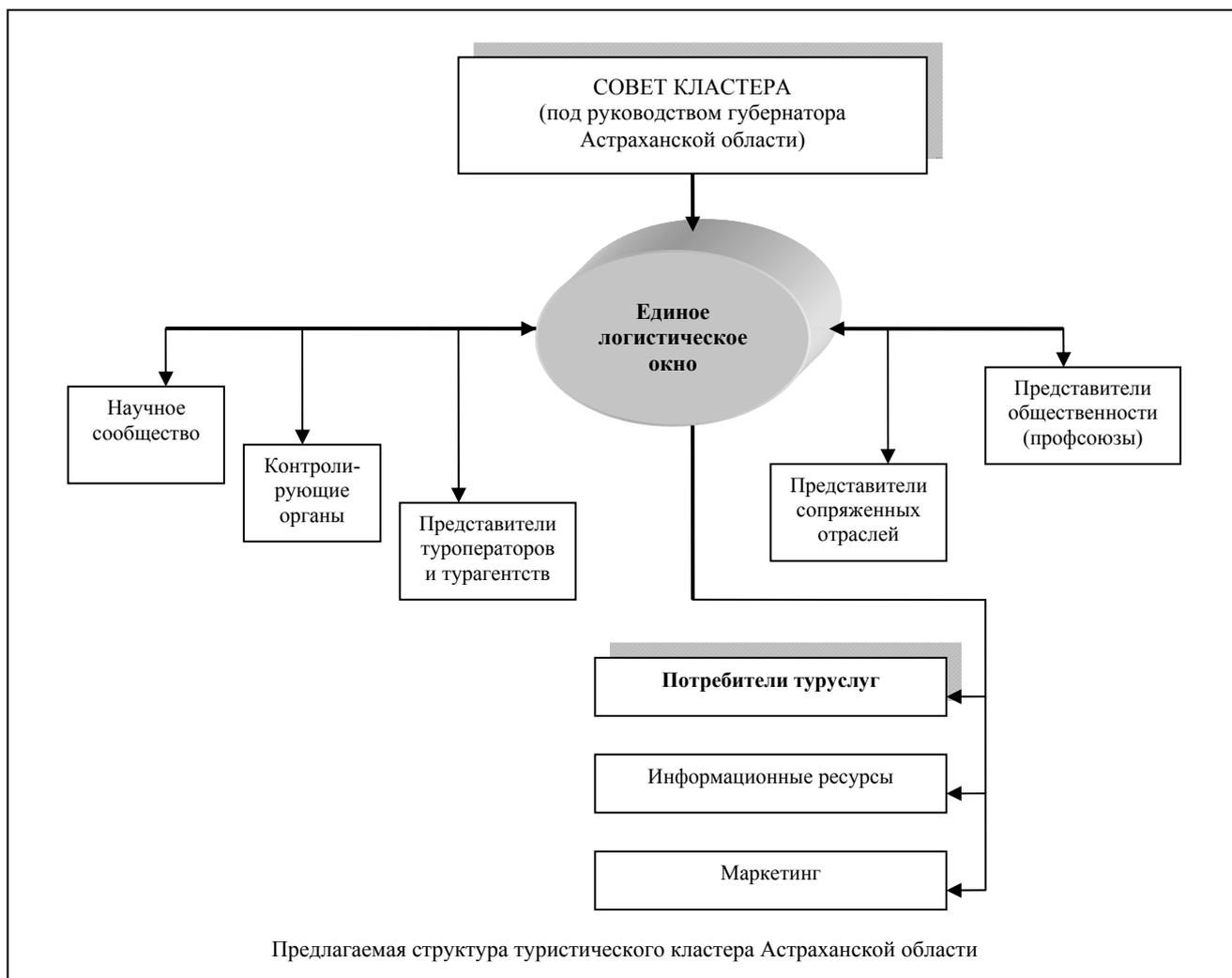
Очевиден вывод об узконаправленном функционировании туристической отрасли в регионе, а также «тупииковом» характере ее развития в случае непринятия необходимых управленческих решений. Сохранение в отрасли перечисленных тенденций не позволит обеспечить конкурентоспособность области на российском рынке, развитие туризма требует принципиально новых подходов как со стороны государства, так и со стороны субъектов туристической деятельности. Таким принципиально новым, аккумуляющим направлением стратегического развития туристической отрасли может стать кластерный подход.

Проведенный SWOT-анализ позволил выделить слабые и сильные стороны туристической отрасли Астраханской области, а также возможности и угрозы внешней среды. В зависимости от их сочетания сформулированы основные предложения по совершенствованию отрасли в рамках создания туристического кластера: формирование положительного имиджа туристической отрасли, усиление роли государства, создание и совершенствование единой нормативно-правовой базы, диверсификация туруслуг, формирование пакетных предложений, подготовка квалифицированного персонала, а также создание современной инфраструктуры.

В противовес узкой рыболовно-охотничьей специализации туризма в области необходимо развивать его альтернативные виды, тем более что потенциал Астраханской области способен охватить многие направления: событийный, круизный, археологический, экологический, санаторно-курортный, этнографический и другие. Системный подход к данной проблеме позволит, с одной

стороны, диверсифицировать туристский продукт Астраханской области для имеющихся туристов, а с другой стороны, привлечь новые категории туристов, обеспечив устойчивый и емкий рынок сбыта астраханского туристского продукта.

На рисунке представлен предлагаемый вариант структуры туристического кластера Астраханской области.



Центральным звеном, соединяющим все стороны кластеризации, является единое логистическое окно, которое позволит использовать возникающий синергетический эффект, скоординировать действия всех заинтересованных структур, разнообразить и улучшить качество комплекса услуг.

Эффективность кластерного подхода для развития туристической отрасли Астраханской области заключается в следующем: увеличится объем туристского потока в регион, а следовательно и поступления в бюджет; будет совершенствоваться инфраструктура, созданы новые рабочие места, повысится инвестиционная привлекательность области, квалификация кадров, занятых

в отрасли, и качество предоставляемых услуг, которое будет соответствовать мировым стандартам; получат развитие новые виды туризма. Таким образом, создание туристического кластера в Астраханской области обеспечит достижение устойчивого развития туризма, а также будет способствовать повышению конкурентоспособности региона на российском рынке. Так как в структуре кластера обязательны научно-исследовательские элементы, то функционирование кластера способно сыграть важную роль в вопросах экологической безопасности и воспроизводстве рыбных ресурсов.

В ходе проведенного анализа туристической отрасли Астраханской области, выяснилось, что

данная отрасль имеет перспективу развития, конкурентные преимущества, положительную тенденцию роста. Таким образом, можно сделать вывод о том, что Астраханская область имеет необходимые условия для формирования современной высокоэффективной туристской индустрии в форме кластера, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах.

Библиографический список

1. *Алисов, А. Н.* Управление развитием социально ориентированной экономики региона [Текст] / А. Н. Алисов. – М.: Проспект, 2004.
2. *Мигранян, А. А.* Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Текст] / А. А. Мигранян // Вестник КРСУ. – 2002. – №3.
3. *Портер, М.* Международная конкуренция [Текст] / М. Портер; пер. с англ.; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
4. Доклады «Социально-экономическое развитие Астраханской области» за 2005–2007 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.astrobl.ru
5. Отраслевая целевая программа «Развитие туризма в Астраханской области на 2008–2010 годы»: Постановление Государственной Думы АО от 20.09.2007 № 411/8 (с изменениями от 24 апреля 2008 г.).

**IV Международная научно-практическая конференция студентов
и молодых ученых
«ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ»**

Волгоград, 24 декабря 2010 г.

Секция «Модернизация экономики и управления народным хозяйством России»

Руководитель секции **Т. Б. Иванова**, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой экономики и финансов ФГОУ ВПО ВАГС.

Секция «Институциональная поддержка системы налогообложения и таможенного дела»

Руководитель секции **Т. Н. Шиндялова**, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой налогообложения и аудита ФГОУ ВПО ВАГС.

Секция «Компьютерные технологии в исследовании социально-экономических процессов»

Руководитель секции **М. П. Харламов**, д-р физ.-мат. наук, проф. кафедры информационных систем и математического моделирования ФГОУ ВПО ВАГС.

Секция «Правовое обеспечение экономических инноваций: история и практика»

Руководитель секции **О. В. Лукьяновская**, канд. юрид. наук, доцент кафедры теории и истории права и государства ФГОУ ВПО ВАГС.

Секция «Проблемы современного менеджмента»

Руководитель секции **Н. Х. Атаян**, д-р экон. наук, проф. кафедры социологии управления ФГОУ ВПО ВАГС.

Секция «Управление социально-экономическими процессами»

Руководитель секции **О. В. Байдалова**, д-р социол. наук, проф. кафедры социологии управления ФГОУ ВПО ВАГС.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- Материалы для участия в конференции принимаются до 20 декабря 2010 г.
- По итогам конференции отбираются работы, которые соответствуют тематике конференции и будут опубликованы в сборнике.
- Для участия в конференции комплект материалов должен включать информационную карту
- Материалы должны быть представлены на электронных и бумажных носителях.
- Материалы, направленные на конференцию, возврату не подлежат.
- Отобранные работы публикуются бесплатно.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

УДК 351.713

РАССМОТРЕНИЕ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ

И. В. Горелова

Статья посвящена рассмотрению ряда методологических и терминологических проблем в экономике. Автор делает попытку применить принципы фрактальной теории в экономических исследованиях.

Ключевые слова: система, налоговый механизм, ресурсный подход, фрактальная теория, стратегия, методология.

CONSIDERATION TAX MECHANISM THROUGH THE PRISM OF RESOURCES APPROACH

I. V. Gorelova

The article is dedicated to the consideration of some methodological and terminological questions in economic. The author is making an attempt to adjust the achievements of fractal theory to the economic research.

Keywords: system, tax mechanism, resources approach, fractal theory, strategy, methodology

В условиях глобализации функционирование экономики отдельно взятого государства затрагивает интересы мирового сообщества. С другой стороны, национальная экономика является открытой системой, и ее положение во многом определяется устойчивостью международной экономической системы. Поэтому одной из важнейших задач экономической науки на сегодняшний день является описание возможных состояний открытых экономических систем. От успеха решения указанной задачи зависит своевременность и гибкость принимаемых решений в кризисных ситуациях.

С точки зрения синергетики государство является сложной самоорганизующейся системой. Важнейшим из преимуществ использования синергетического подхода для решения поставленной задачи является признание того факта, что рассматриваемым системам нельзя навязывать траекторию развития, необходимо способствовать тенденциям развития данных систем. Одной из главных характеристик таких самоорганизующихся систем является поливариантность возможных состояний. Достаточно взглянуть на политическую и экономическую карту мира, чтобы согласиться с данным утверждением. Состояние – основное понятие, на котором зиждется научная проблематика синергетики как междисципли-

нарной дисциплины. Условно состояние можно определить как структуру, возникающую вследствие нелинейного поведения системы. Обусловлено такое положение вещей большим количеством элементов, каждый из которых характеризуется только ему присущей реакцией на воздействия как из внешней среды, так и со стороны других элементов системы. Связано это с наличием такого свойства самоорганизующейся системы, как гетерархия (способность создавать временные структуры для решения возникающих проблем, которые распадаются после устранения трудностей). Гетерархия проявляет себя в следующих ипостасях: рефлексивность, рекомбинаторика, реципрокность, гетерогенность. Рефлексивность обусловлена тем, что ресурсы не закреплены в одной системе (подсистеме) интерпретации, что предопределяет возможность рекомбинации имеющихся ресурсов, и обеспечивает способность системы к инновациям. Это требует от всех элементов системы определенной взаимосвязи, для характеристики которой Д. Старк [1. С. 115–132] вводит термин реципрокности (от англ. *взаимодействие, взаимный обмен услугами*). Гетерогенность обеспечивает способность к самоопределению, в том числе в выборе возможного решения поставленной задачи.

Процессы, происходящие в самоорганизующейся системе, по своей направленности условно можно разделить на три группы. Внутренние процессы либо предопределяют создание новой системы, либо направлены на поддержание гомеостаза в системе, либо нацелены на ее совершенствование. Что же является детерминантой, определяющей тот или иной тип развития системы? В рамках синергетики данной проблематикой занимаются несколько научных направлений, особое место среди которых занимает теория фракталов. Положения данной теории находят широкое применение, подчас в самых неожиданных областях [2]. В рассматриваемых системах фрактал – это самоорганизующаяся и самоуправляемая структурная единица, цели и результаты деятельности которой поддаются четкому определению. Преимуществом использования данной теории для решения поставленной задачи является тот факт, что вне зависимости от размеров системы и иерархических уровней, отклонение отдельно взятого фрактала от заявленного курса служит индикатором для всей системы, так как при оптимальном протекании процессов не должно возникать диссонанса между фракталами. При таком подходе судить о системном неблагополучии имеет смысл по фракталам меньшего размера или по отдельным фрактальным признакам.

Налоговая система является составной частью государства. Рассматривая налоговую систему через призму фактального подхода, можно обнаружить признаки, характеризующие ее как фрактал экономической системы государства в целом. Это признаки подобия, самооптимизации, целевой ориентации, динамики [3]. Следовательно, флуктуации, обнаруживающие себя в системе налогообложения, необходимо рассматривать в контексте происходящих изменений в системе большего масштаба. И наоборот, тенденции и проблемы развития экономической системы отражаются в налоговой системе государства.

В основе динамической характеристики налоговой системы лежит налоговый механизм. В научных трудах до сих пор нет единого толкования понятия «налоговый механизм». Как правило, под указанным словосочетанием понимают осуществление налогового производства в конкретном пространстве, в данный промежуток времени. В таком контексте налоговый механизм близок концепции динамических способностей, сформированной в русле ресурсного подхода к формированию стратегии. Динамические способности определяются через управленческие и организационные процессы, обусловленные

позициями по активам и траекторией развития. Управленческие и организационные процессы – способы ведения дел, отвечающие за координацию, интеграцию, обучение, реконфигурацию. С точки зрения налоговой системы таковыми можно обозначить процессы, протекающие в рамках осуществления функций налоговой системы. В разных источниках количество функций определяется по-разному, но в итоге их можно свести к четырем основным – контрольная, регулирующая, распределительная и фискальная. Позиции по активам – это активы, по поводу которых осуществляются организационные и управленческие процессы. С точки зрения налоговой системы таковыми можно назвать активы налогоплательщиков, участвующие в процессе налогообложения (определения налоговой базы) и перераспределяемые в дальнейшем в доход государства. Траектория развития – это то, что позволяет рассмотреть налоговый механизм в определенном временном контексте. Траектория развития определяется двумя составляющими – траекторной зависимостью и траекторными возможностями. Именно через траекторию развития можно понять, почему налоговая система развивается по наблюдаемому сегодня сценарию. Траектория развития российской налоговой системы помогает дать ответы на злободневные вопросы. Например, почему в России принята плоская шкала налогообложения доходов физических и юридических лиц, или почему до сих пор законодательно не закреплена механизм трансфертного налогообложения, призванный решить проблемы администрирования НДС.

Стоит отметить еще один аспект возможности решения поставленной задачи. Фрактальная теория действительна только при наличии, как было отмечено выше, заявленного курса. Являясь частью самой системы, фрактал идентичен по отмеченным выше признакам самой системе, и возможность говорить об отклонениях появляется только с пониманием того, что является эталоном. Представляется, что таким эталоном может выступать стратегия государства. Несмотря на довольно длительную историю использования понятия «стратегия», до сих пор нет однозначного его толкования. Представленные в научной литературе определения термина «стратегия» можно разделить на три группы, положив в основу аспект рассмотрения стратегии – статический, динамический или комбинацию статического и динамического аспектов стратегии. Авторская трактовка термина «стратегия», предполагает оптимальное сочетание принадлежащих системе ресурсов, что в итоге формирует образ деятельности рассматри-

ваемой системы в данных социально-экономических временных условиях. Действительно, при прочих равных условиях, находясь и действуя в одной среде, экономические результаты и имидж открытых экономических систем часто сильно разнятся. Причиной этому является деятельность по поводу использования имеющихся ресурсов. Социально-экономические временные условия необходимы при определении стратегии, так как создание желаемого образа системы в будущем невозможно без учета конкретного исторического этапа с присущими ему социальными, экономическими и политическими отношениями.

Формирование стратегии – сложный, итеративный процесс. Доказательство тому – множество получаемых стратегических альтернатив (в нашем случае возможных состояний самоорганизующихся открытых систем), что создает дополнительные методологические трудности. Основной задачей на этапе формирования стратегии является разработка метода, позволяющего безошибочно определить оптимальную искомую комбинацию при заданных условиях.

Основу такого метода могут составить морфологические методы, суть которых состоит сначала в определении пространства поиска (морфологическое множество), а затем в сужении пространства до искомого решения. Искомым решением будет в данном случае оптимальное сочетание элементов налогового механизма – управленческих и организационных процессов, позиций по активам, траектории развития.

Основные принципы, составляющие сущность морфологической методологии: четкая формулировка поставленной проблемы; равное отношение ко всем элементам морфологического исследования; четкость и однозначность определения элементов (характеристик) исследуемого объекта. Данные принципы обуславливают следующую закономерность осуществления исследования при помощи морфологических методов:

1. Точная формулировка проблемы.
2. Определение морфологических признаков исследуемого объекта, от которых зависит решение проблемы и достижение поставленной цели.
3. Определение значений выделенных признаков и их классификация.
4. Выявление возможных альтернатив путем комбинирования выделенных морфологических признаков.
5. Выбор оптимального варианта.

Такая последовательность действий легла в основу предлагаемой методики с использованием четырехуровневой интегративной модели

структурно-параметрического синтеза С. В. Акимова [4. С. 165–173]. Согласно логике такого подхода, в процессе формирования стратегии необходимо создать четыре модели:

- модель идентификации стратегии;
- модель спецификации стратегии;
- модель синтеза стратегии;
- модель интеграции стратегии.

Формированию каждой из перечисленных моделей соответствует свой алгоритм. На начальном этапе формирования модели идентификации стратегии в рамках поставленной задачи определяется объект исследования, предметная область поиска. Далее необходимо выделить классификационные признаки стратегии каждого из фрактальных уровней, определить характеристики, сформировать их систему. На втором этапе формируется модель спецификации стратегии. Спецификация этимологически предполагает выделение отличительных характеристик элементов стратегии, поэтому здесь выявляются все возможные характеристики элементов, представленных в модели идентификации стратегии. На следующем этапе необходимо объединить разрозненные в результате морфологического анализа элементы стратегии и их выделенные для целей морфологического анализа характеристики. Результатом такой конвергенции будут альтернативные модели комбинаций характеристик элементов стратегического множества. Каждая из представленных комбинаций являет собой уникальное сочетание, и каждая такая комбинация способна проявить себя неожиданным образом в ходе реализации стратегии. Все вышеописанное представляет собой результат осуществления алгоритма третьего этапа. Итогом его выполнения будет сформированная модель синтеза стратегии, суть которой заключается в определении комбинаций элементов и их характеристик. По авторскому замыслу, синтез имеющихся элементов и их характеристик осуществляется посредством матрицирования. В морфологической матрице ярче обнаруживается комбинаторная природа стратегии. В полученных посредством матрицирования комбинациях учитываются как структурные, так и функциональные особенности стратегии в соответствии со значениями выделенных классификационных признаков.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что процессы самоорганизации, протекающие в экономических открытых системах, нивелируют возможность использования кибернетических подходов при выборе методологии исследования. В статье предлагается обратить внимание на фрактальный подход, предлагающий

в своей основе обнаружить отклонения на ранних этапах осуществления стратегии государства путем изучения указанных отклонений в системах меньшего масштаба (налоговая система).

Библиографический список

1. *Старк, Д.* Гетерархия: неоднозначность актов и организация разнообразия в постсоциалистических странах [Текст] / Д. Старк // Экономическая социология. – 2001. – Том 2. – №2.
 2. *Жуков, Д. С.* Метафоры фракталов в общественно-политическом знании [Текст]: монография /

Д. С. Жуков, С. К. Лямин; Федеральное агентство по образованию, Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина. – Тамбов: Изд-во ТГУ имени Г. Р. Державина, 2007. – 136 с.

3. *Колбачев, Е. Б.* Экономическая сущность фрактальных свойств производственных систем и обеспечение их целостности [Электронный ресурс] / Е. Б. Колбачев. – Режим доступа: <http://www.bogdinst.ru>.

4. *Акимов, С. В.* Четырехуровневая интегративная модель для автоматизации структурно-параметрического синтеза [Текст] / С. В. Акимов // Труды учебных заведений связи. – 2004. – № 171.

УДК 336.01

**СОДЕРЖАНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ
 «СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ»
 И «ОПТИМИЗАЦИЯ ФИСКАЛЬНОЙ НАГРУЗКИ»**

Д. С. Качалин

В статье на основе изучения широкого спектра научных позиций раскрываются понятия «структура финансовых ресурсов» и «оптимизация фискальной нагрузки». Развивая известные трактовки отечественных ученых-экономистов, автор обобщает свои определения искомых понятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, денежные доходы, воспроизводство, налоговая оптимизация, налоговые обязанности, налогоплательщик, правомерные действия.

**CONTENT AND THE INTERRELATION OF CONCEPTS
 «STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES»
 AND «THE OPTIMIZATION OF FISCAL LOAD»**

D. S. Kachalin

In the article on the basis of the study of the wide spectrum of scientific positions are revealed the concepts «structure of financial resources» and «the optimization of fiscal load». Developing the known treatments of domestic scientific economists, the author substantiates his determinations of the desired concepts.

Keywords: financial resources, profits, reproduction, tax optimization, tax responsibilities, taxpayer, legitimate actions.

Исследование категории «финансовые ресурсы» свидетельствует о разнообразии мнений ученых различных школ по ее толкованию. Как отмечает Е. Ф. Сысоева: «Обобщение теоретических разработок российских ученых в этой области свидетельствует о наличии трех направлений в определении категории «финансовые ресурсы».

Представители первого направления (А. М. Бирман, В. П. Дьяченко, В. К. Сенчагов, Н. Г. Сычев и др.) рассматривают сущность финансовых ресурсов на макроуровне. Сторонники второго направления (Д. С. Моляков, М. В. Романовский, В. М. Родионова и др.) исследуют финансовые ресурсы на уровне хозяйствующих субъектов. Третье направление, которое представлено трудами В. Г. Белолипецкого, Н. В. Колчиной, И. П. Мерзлякова, Г. Б. Поляка, Г. Я. Ша-

хой, Л. Н. Павловой и др., реализует воспроизводственную трактовку финансовых ресурсов.

В работах данных авторов присутствует два признака воспроизводственного подхода: выделение доходов как части денежных потоков, означающее завершение процесса кругооборота капитала и внешних поступлений как продукта распределительных и перераспределительных процессов, а также указывается на выполнение одного из условий возникновения финансовых ресурсов – денежного выражения части стоимости продукта [1. С. 19].

А. М. Бирман под финансовыми ресурсами понимает «денежные средства, обеспеченные мобильными материальными ценностями, которые остаются после того, как возмещены затраты, связанные с простым воспроизводством» [2. С. 31]. При этом под финансовыми ресурсами подразу-

меваются та часть денежных средств, которая может быть направлена на потребности расширенного воспроизводства, а амортизация лишь отчасти и до определенного момента является источником расширенного воспроизводства. Таким образом, А. М. Бирман к финансовым ресурсам относит только часть неизрасходованной амортизации, а именно ту, которая не будет в ближайшее время использована для восстановления выбывших фондов.

Согласно определению, изложенному в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре»: «Финансовые ресурсы – совокупность денежных доходов, накоплений и поступлений, имеющих в распоряжении хозяйствующих субъектов и государства в определенном периоде и предназначенных на расширение производства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и военных потребностей, а также нужд государственного управления» [3. С. 845].

В. М. Родионова определяет финансовые ресурсы на уровне организации как «...денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих» [4. С. 125].

Она подразделяет финансовые ресурсы на три основные группы:

- образуемые за счет собственных и приравненных к ним средств;
- мобилизуемые на финансовом рынке;
- поступающие в порядке перераспределения.

По мнению Е. Ф. Сысоевой, «финансовые ресурсы, являясь материальными носителями финансовых отношений, опосредуют обменные и распределительные процессы, выраженные этими отношениями при распределении стоимости общественного продукта (первичное распределение), перераспределении через бюджеты различных уровней, внебюджетные фонды, фонды страхования.

Финансовые ресурсы организаций должны постоянно находиться в движении. Благодаря постоянной смене функциональных форм финансовых ресурсов в процессе их кругооборота (денежная – товарная – производительная – товарная – денежная), обеспечивается в конечном счете возврат авансированных финансовых средств с некоторым приростом. В связи с этим неправомерно к финансовым ресурсам относить лишь денежные доходы и поступления, которые направляются на цели расширенного воспроизводства. Простое воспроизводство – база расширенного – лишается тем самым источников финансирования, и, следовательно, ставится под сомнение сам факт его существования. Таким образом, *финансовые ресурсы – денежные доходы, поступления и накопления, находящиеся в распоряжении организаций и государства, предназначенные для осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству, выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой*» [1. С. 21–22].



Рис. 1. Структура финансовых ресурсов организации и их источники

Финансовые ресурсы организации подразделяются по своему происхождению на собственные и заемные, по срокам привлечения – на долгосрочные и краткосрочные, по источникам привлечения – на внутренние и внешние (рис. 1) [1. С. 48].

Одним из направлений использования финансовых ресурсов организации является исполнение налоговых обязательств. Высокая налоговая нагрузка уменьшает величину финансовых ресурсов, находящуюся в распоряжении, и лишает организации возможности формировать нужные запасы оборотных средств, отвлекая значительную часть на покрытие налоговых обязательств. Для этих целей используются инструменты налогового планирования или налоговой оптимизации.

В системе налоговых отношений действия налогоплательщиков, порождающие конфликтное явление, получили различные определения:

- минимизация налогов;
- обход налогов;
- уклонение от налогов;
- налоговая оптимизация;
- налоговое планирование [5. С. 35].

При этом, определяя какое-либо научно-практическое понятие, исследователи пытаются в доступной форме выразить свое восприятие его сущности. Оставаясь объектом острых дискуссий, этот вопрос выходит за рамки чистой теории. Поэтому вызывают интерес трактовки и понятийный аппарат налоговой оптимизации в трудах отечественных экономистов (таблица).

Многие считают, что оптимизация налогообложения проводится исключительно с целью максимального снижения налогового бремени, поэтому ее часто называют минимизацией налоговых платежей [6. С. 49].

Как признает большинство экономистов, осуждающих данную проблему, минимизация налогов в общем смысле слова – это те или иные целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют последнему избежать или в определенной степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет. Термин «минимизация налогов» несколько неудачен в том смысле, что абсолютная минимизация налогов достигается при полном прекращении хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Трактовки и понятийный аппарат налоговой оптимизации в трудах отечественных экономистов

Автор	Понятие	Определение
<i>Е. М. Ануфриева</i>	Минимизация налогов	Это те или иные целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют последнему избежать или в определенной степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет
<i>М. В. Коршунова</i>	Налоговая оптимизация	Уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных преимуществ
<i>М. В. Коршунова</i>	Уклонение от уплаты налогов	Это снижение налоговых платежей с применением противозаконных действий, т. е. уменьшение налогоплательщиком своих налоговых обязательств незаконным путем
<i>Е. Н. Евстигнеев</i>	Обход налогов	Ситуация, в которой лицо не является налогоплательщиком в силу различных причин
<i>Е. Н. Евстигнеев</i>	Налоговое планирование	Законный способ обхода налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств

Источник: составлено автором.

Все способы минимизации налогов можно подразделить на законные и незаконные, при этом главным различием между ними является нарушение налогоплательщиком нормы закона. В связи с этим выделяют уклонение от уплаты налогов и оптимизацию налогов [5. С. 35–36].

Ю. М. Лермонтов считает, что под налоговой оптимизацией следует понимать:

- оптимизацию системы налогообложения на начальной стадии бизнеса;
- планирование и оценку налоговых рисков с учетом разъяснительных писем Минфина Рос-

сии и налоговых органов с выдачей рекомендаций, а также помощь по устранению имеющихся недостатков;

- сопровождение и анализ сложных сделок с целью планирования и исключения негативных налоговых последствий;
- оценку договоров с точки зрения налоговых рисков;
- разработку договоров и прочей документации с целью снижения налоговых рисков;
- экспертизу действий налоговых органов при проведении налоговой проверки на предмет соблюдения налогового законодательства;
- профессиональную подготовку возражений по акту налоговой проверки и защиту их в налоговых органах;
- грамотное ведение дел в суде по оспариванию решений налогового органа с учетом сложившейся судебной практики [7. С. 25].

Но все же большинство экономистов, в частности М. В. Коршунова, придерживаются мнения, что под налоговой оптимизацией принято понимать уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных преимуществ. Иначе говоря, это организация деятельности экономического субъекта, при которой налоговые платежи сводятся к минимуму на законных основаниях, без нарушения норм налогового и уголовного законодательства [8. С. 26].

Использование незаконных приемов оптимизации считается уклонением от уплаты налогов. Уклонение от уплаты налогов – это снижение налоговых платежей с применением противозаконных действий, т. е. уменьшение налогоплательщиком своих налоговых обязательств незаконным путем [8. С. 26].

Большинство экономистов определяют сущность уклонения от уплаты налогов как уменьшение налоговых обязательств по налоговым платежам, основанное на сознательном, уголовно наказуемом использовании методов сокрытия доходов и имущества от налоговых органов, а также намеренное (умышленное) искажение бухгалтерской и налоговой отчетности [5. С. 35].

Таким образом, главное отличие налоговой оптимизации от уклонения от налогообложения – налогоплательщик использует разрешенные или не запрещенные законодательством способы уменьшения налоговых платежей, т. е. не нарушает законодательство.

Обход налогов – ситуация, в которой лицо не является налогоплательщиком в силу различных причин [9. С. 78].

Возможности обхода налогов могут определяться:

- *спецификой предмета (объекта) обложения* (например, не облагаются налогом стипендии, пенсии);
- *спецификой субъекта налога* (предприятия малого бизнеса имеют возможность применять специальные налоговые режимы);
- *особенностями метода налогообложения* (использование регрессивной шкалы при уплате единого социального налога);
- *методом исчисления налога* (при шедулярной системе по разным ставкам могут облагаться доходы по облигациям, дивиденды и банковские депозиты);
- *способом уплаты налога* (так, кадастровое обложение особенно выгодно при высоком уровне инфляции);
- *использованием «налоговых убежищ», «налоговых оазисов»* (существующие различия в налоговых режимах отдельных стран или территорий внутри страны дают возможность уменьшить налоговое бремя) [9. С. 78–79].

Что касается определения налогового планирования, то в экономической литературе выделяют два основных подхода: первый – в основе налогового планирования лежит минимизация налоговых обязательств налогоплательщика; второй – понятие налогового планирования основано на налоговой оптимизации [5. С. 36].

Но все же большинство экономистов придерживаются следующего определения налогового планирования. Налоговое планирование – законный способ обхода налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств [9. С. 78].

Итак, остановимся более подробно на рассмотрении налоговой оптимизации. Существует достаточно простая и удобная классификация видов или направлений налоговой оптимизации, использующая два следующих критерия разграничения видов налоговой оптимизации:

- законность действий налогоплательщика, т. е. насколько действия налогоплательщика соответствуют закону. Для простоты можно принять две жесткие альтернативы: налогоплательщик либо не нарушает закон, либо нарушает;
- степень налоговой нагрузки: платит ли он налоги, не предпринимая действий по уменьшению налогообложения, либо каким-то образом минимизирует налог.

При совместном использовании данных критериев возникает четыре вида налоговой оптимизации:

1) действия налогоплательщика соответствуют закону, налоговые платежи производятся в обычном порядке. Это классическая налоговая оптимизация;

2) действия налогоплательщика соответствуют закону, налоговые платежи при этом производятся по возможности минимально. Это минимизация налогов;

3) действия налогоплательщика не соответствуют закону, налоговые платежи не производятся. Это противозаконная налоговая оптимизация;

4) действия налогоплательщика не соответствуют закону, налоговые платежи осуществляются как положено. Этот вид налоговой оптимизации в реальной жизни практически отсутствует.

Важнейшими элементами налоговой оптимизации являются:

- налоговый календарь, предназначенный для прогнозирования и контроля правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты в бюджет требуемых налогов;

- стратегия оптимизации налоговых обязательств с четким планом реализации этой стратегии;

- четкое исполнение налоговых и прочих обязательств, недопущение дебиторской задолженности по хозяйственным договорам за отгруженную продукцию на сроки, превышающие срок исковой давности;

- эффективная система бухгалтерского учета, позволяющая получать оперативную объективную информацию о хозяйственной деятельности и для целей налогового планирования [10. С. 18].

Система оптимизации налогообложения, как и любая система, основывается на определенных принципах – основных руководящих началах. А. Н. Артемьева [6. С. 88] выделяет следующие основные принципы.

1. Принцип адекватности затрат.

Стоимость создания системы оптимизации налогообложения (внутренних затрат организации или расходов на оплату услуг сторонних организаций) не должна превышать суммы уменьшаемых налогов.

2. Принцип юридического соответствия.

Суть этого принципа заключается в недопустимости построения схем оптимизации налогообложения, основанных на коллизиях или «пробелах» в нормативных актах. Если отдельные положения

законодательства являются спорными и могут трактоваться в пользу как налогоплательщика, так и государства, имеется вероятность возникновения в будущем судебных разбирательств либо необходимости доработки схемы.

3. Принцип конфиденциальности.

Доступ к информации о фактическом предназначении и последствиях проводимых минимизаций должен быть максимально ограничен. Желательно, чтобы кроме собственников никто не представлял себе картину полностью. Если каждый будет знать в подробностях только свой этап (участок), то этого будет достаточно.

4. Принцип подконтрольности.

Достижение желаемых результатов от использования схемы оптимизации налогообложения зависит от хорошо продуманного контроля и существования реальных рычагов влияния на ситуацию.

5. Принцип автономности.

Действия по оптимизации налогообложения должны как можно меньше зависеть от внешних участников [6. С. 89].

Ю. М. Лермонтов считает, что на практике принцип автономности требует проведения дополнительных затрат, но в то же время обеспечивает повышение безопасности существующей схемы и уменьшение уязвимости со стороны недобросовестных контрагентов [7. С. 28].

Помимо вышеуказанных принципов оптимизации налогообложения Ю. М. Лермонтов [7. С. 29] выделяет следующие принципы.

Принцип допустимого сочетания формы и содержания. Известны случаи, когда организации, не имеющие на балансе или в аренде никаких основных фондов и содержащие в штате только директора, умудрялись оказывать и транспортные, и полиграфические, и любые другие услуги. При этом заказчики не очень часто интересуются наличием у исполнителя достаточной материально-технической базы для исполнения подписанного соглашения. Их больше интересует порядок расчетов и прочие условия. Синхронизация юридических и фактических действий не только важна для обеспечения защиты от недобросовестных участников процесса, но и имеет огромное значение для отражения возможных подозрений со стороны проверяющих.

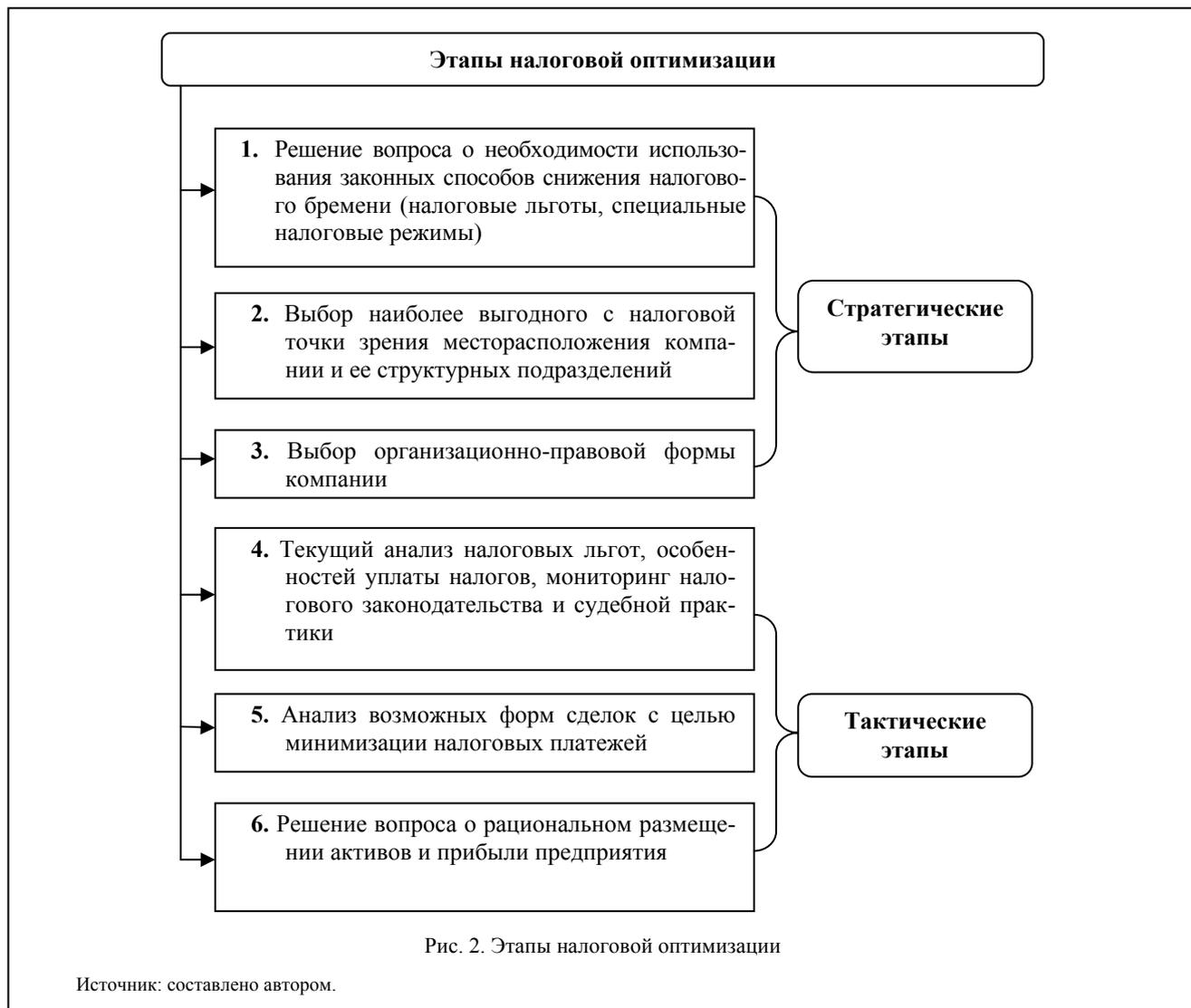
Принцип нейтралитета. Оптимизацию налоговых платежей необходимо производить за счет своих налоговых платежей, а не за счет увеличения отчисления независимых контрагентов.

Принцип диверсификации. Оптимизация бюджетных отчислений может быть подвержена влиянию различных внешних и внутренних фак-

торов неблагоприятного характера: постоянные изменения в законодательстве, просчеты первоначальных планов, форс-мажорные обстоятельства. При этом следует иметь в виду: в связи с изменениями в уголовном законодательстве юридические последствия развития событий по пессимистическому сценарию имеют значительные различия в зависимости от размеров негативных трансакций [7. С. 29].

В процессе налоговой оптимизации можно выделить шесть этапов, которые необходимо последовательно осуществить компании для достижения реальной экономии финансовых средств (рис. 2) [10. С. 20].

На практике получаются три основных вида налоговой оптимизации: классическая оптимизация, минимизация налогов и противозаконная оптимизация.



Смысл классической оптимизации заключается в правильной и своевременной уплате налогов. Классическая налоговая оптимизация предполагает организацию правильного учета и отчетности, планирование экономической деятельности в рамках, определенных законом, и своевременную уплату налогов.

При минимизации налогов налогоплательщик путем использования и манипулирования существующим законодательством планирует и организует свою экономическую деятельность так, чтобы платить меньше налогов. Налогопла-

тельщик использует все достоинства и недостатки существующего законодательства, в том числе его несовершенство, сложность и противоречивость. При этом он реализует налоговые схемы, позволяющие применять такие формы экономических действий, налогообложение которых минимально.

Противозаконная налоговая оптимизация, при которой налогоплательщик применяет противозаконные методы в целях уменьшения налоговых платежей, выгоднее всего, однако, порождает весьма неблагоприятные последствия для налого-

плательщика (или, по крайней мере, их вероятность) [10. С. 83–84].

Приведенные принципы, пробелы и несоответствия норм в законодательстве являются самой рискованной частью оптимизации налогообложения. Более эффективны, с точки зрения долгосрочного развития бизнеса, построение общей модели оптимизации налогообложения в зависимости от вида деятельности организации и проведение в соответствии с этой моделью конкретных действий, в том числе по минимизации налогообложения [7. С. 30].

Также следует отметить, что цель оптимизации налоговых платежей – не противодействие фискальной системе государства, которое ведет к применению налоговых санкций или мер уголовной ответственности, а именно легальное целенаправленное высвобождение финансовых ресурсов для дальнейшего их использования в экономической деятельности. Законодательство дает налогоплательщику возможность правомерно избегать или в определенной степени уменьшать свои обязательные выплаты в бюджет (в виде налогов, сборов, пошлин и других платежей), что не влечет для него неблагоприятных последствий [6. С. 91].

В современных условиях эффективная оптимизация налогообложения для хозяйствующих субъектов так же важна, как и производственная или маркетинговая стратегия. Это обусловлено не только возможностью экономии затрат за счет платежей в бюджет, но и общей безопасностью самой организации и ее должностных лиц [7. С. 30].

Таким образом, понятийный аппарат «финансовых ресурсов» и «налоговой оптимизации» очень сложен и разнообразен. Мы придерживаемся мнения, что финансовые ресурсы – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих. Финансовые ресурсы используются для финансирования текущих расходов, в число которых входит погашение налоговых обязательств. Однако для уменьшения их величины применяется налоговая оптимизация.

В трудах отечественных экономистов существуют различные трактовки понятия «налоговая оптимизация», приводятся разнообразные виды и направления налоговой оптимизации. Но все же, в общем, налоговую оптимизацию можно определить как уменьшение размера налоговых обязанностей посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных преимуществ. При оптимизации налогообложения следует придерживаться принципов адекватности затрат, конфиденциальности, подконтрольности, автономности, нейтралитета и других принципов.

Библиографический список

1. *Сысоева, Е. Ф.* Финансовые ресурсы и капитал организаций: сущность, воспроизводство, управление [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 / Сысоева Е. Ф. – Воронеж, 2008.
2. *Бирман, А. М.* Экономические рычаги повышения эффективности производства [Текст] / А. М. Бирман. – М.: Мысль, 1960.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст] / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Финансы [Текст]: учебник / под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995.
5. *Ануфриева, Е. М.* Понятие уклонения от уплаты налогов в системе налоговых отношений [Текст] / Е. М. Ануфриева // Финансы и кредит. – 2008. – № 44.
6. *Артемьева, А. Н.* Оптимизация налогообложения [Текст] / А. Н. Артемьева // Налоговый вестник. – 2009. – № 6.
7. *Лермонтов, Ю. М.* Оптимизация налоговых платежей [Текст] / Ю. М. Лермонтов // Налоговый вестник. – 2009. – № 4.
8. *Коршунова, М. В.* «Уклонение» и «оптимизация» в системе налогового контроля [Текст] / М. В. Коршунова // Финансы. – 2007. – № 5.
9. *Евстигнеев, Е. Н.* Налоги и налогообложение [Текст] / Е. Н. Евстигнеев. – СПб.: Питер, 2007.
10. *Грищенко, А. В.* Налоговая оптимизация в рамках закона [Текст] / А. В. Грищенко // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2009. – № 2.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

УДК 37.013

ЛИЧНОСТНЫЙ ПОДХОД В ОБРАЗОВАНИИ

Ю. А. Зубарев, Ю. А. Орлова

Перед вузами физической культуры и спорта России ставятся глобальные цели и задачи, связанные с повышением качества подготовки специалистов. Поставлена цель воспитания всесторонне развитой личности, гармонически сочетающей интеллектуальное, нравственное и физическое совершенство, способной изменять, совершенствовать, преобразовывать жизнь. Поиск эффективных форм и методов активизации их познавательной деятельности приобретают особую актуальность и значимость.

Ключевые слова: модель педагогической деятельности, инновации, ситуации, общение-диалог, игровое мышление, рефлексия, смыслообразование, избирательность, ответственность, креативность, способность, востребованность, логика рассуждений, информационная культура, модульное проектирование, проблемное обучение, лицензирование.

THE PERSONAL APPROACH IN EDUCATION SYSTEM

J. A. Zubarev, J. A. Orlova

Before high schools of physical training and sports of Russia the global purposes and the problems connected with improvement of quality of preparation of experts are put. An object in view of education of comprehensively developed person harmoniously combining intellectual, moral and physical perfection, capable to change, improve, transform a life. Search of effective forms and methods of activation of their informative activity get a special urgency and the importance.

Keywords: model of pedagogical activity, an innovation, a situation, obshche-niedialog, a reflexion, selectivity, responsibility, creativity, ability, a demand, logic of reasonings, information culture, modular designing, problem training, licensing.

Личностный подход в образовании, провозглашенный ведущей тенденцией современной педагогической теории и практики, не находит в сегодняшнем педагогическом сознании однозначного понимания (Е. В. Бондаревская, В. В. Горшкова, В. К. Бальсевич, Л. И. Лубышева, В. И. Гинецинский, В. В. Давыдов, В. С. Ильин, М. В. Кларин, Л. И. Новикова, В. В. Сериков, В. И. Слободчиков, А. П. Тряпицына, Г. А. Цукерман, Л. Андерсон, В. Белль, П. Брендвайн, Р. Дрейвер, Дж. Найсбитт, М. Полани, Дж. Шваб и др.). Поэтому имеются все основания говорить о множестве подходов к личностно-ориентированному образованию.

Учитывая, что за каждым из таких подходов стоит определенная модель педагогической деятельности, по-своему оправданная и эффективная в той или иной социокультурной ситуации, В. В. Сериков (1998) для исследования сущности личностно-ориентированного образования предлагает не конкуренцию идей, а полипарадигмальное видение этой проблемы. Полипарадигмальность в этом случае означает открытость исследователя всевозможным новым видениям

проблемы личности в образовании. Важно лишь при всех вариантах и трактовках этого подхода сохранить его сущностную установку, его главный критерий, который состоит в востребованности личностного (целостного, свободного) жизнепроявления человека в идеале во всех ситуациях образовательного процесса. То есть образовательный процесс наполняется такими задачами и видами деятельности, выполнение которых вне актуализации целостных, жизненно-смысловых функций человека невозможно.

В настоящее время в системе образования нашей страны обнаруживаются тенденции, позволяющие говорить о переходе ее в новое качественное состояние. К таким тенденциям можно отнести постепенный отказ от передачи подрастающему поколению проверенных «истин» и усиление самостоятельной культуросозидающей функции образования, его открытость инновациям, связь с динамично меняющимся социумом, с планетарной экологической ситуацией. Образование все более предстает как сфера конкурирующих концепций, как своего рода «производство образованности», в котором, как и в других

производствах, используются современные наукоемкие технологии, информационные продукты, квалифицированные специалисты (А. М. Новиков, 2000). Становясь центральным феноменом культуры, образование все более ориентируется на утверждение сущностного личностного начала в человеке (В. С. Безрукова, 1996; Н. А. Алексеев, 1997; А. М. Воронин, В. Д. Симоненко, 1997; А. Г. Казакова, 1997; В. В. Сериков, 1998).

Личностно-ориентированное образование, в отличие от традиционного, преследующего цели функциональной, предметно-вещной образованности человека и использующего личность в функции средства, напротив, рассматривает механизмы личностного существования человека – рефлексивность, смыслотворчество, избирательность, ответственность и другое как самоцель образования, достижению которой в конечном счете подчинены его содержательные и процессуальные компоненты (Е. В. Бондаревская, С. В. Кульневич, 1999; Е. В. Бондаревская, 2000). Именно поэтому в системе традиционного образования личность воспринимается не в ее самобытности и целостности, а через призму функционально заданных параметров – успеваемости, «правильного» поведения, исполнительности, мотивации и др. (Ш. А. Амоношвили, 1990; В. Г. Кинелев, 2000).

Центральным понятием концепции личностно-ориентированного образования является само понятие личности, так как личностно-ориентированное образование – это не формирование личности с заданными свойствами, а создание условий для полноценного проявления и соответственно развития личностных функций субъектов образовательного процесса (Л. И. Божович, 1997).

Опираясь на отечественные и зарубежные концепции развития личности (Б. Г. Ананьев, 1980; Л. С. Выготский, 1982; Б. С. Братусь, 1988), а также различные подходы в личностно-ориентированном образовании, можно согласиться с мнением В. В. Серикова (1998), что личностные функции – это не характерологические ее качества, а те проявления человека, которые и реализуют феномен «быть личностью». В качестве таковых функций выделяют: мотивирующую (принятие и обоснование деятельности), опосредующую (по отношению к внешним воздействиям и внутренним импульсам поведения), коллизийную (видение скрытых противоречий действительности), критическую (в отношении предлагаемых извне ценностей и норм), рефлексивную, смыслотворческую, ориентирующую (построение личностной картины мира – индивидуального мировоззрения), функцию обеспечения автономности и устойчивости внутреннего мира, творчески преобразующую, самореализующую (стремление к признанию своего образа «Я» окружающими), обеспечение уровня духовности в соответствии

с притязаниями (предотвращение редукции жизнедеятельности к утилитарным целям) (А. В. Зеленцова, 1996). Полнота этих функций, их представленность в деятельности субъектов учебного процесса являются мерилем того, что образовательный процесс достиг личностного уровня своего функционирования. Представление о личностных функциях позволяет перейти к одному из фундаментальных аспектов концепции личностно-ориентированного образования – вопросу о природе того опыта, усвоение которого и означает в собственном смысле слова развитие личности (М. В. Кларин, 1993).

Активизация личностных функций обеспечивается таким содержанием, которое способно поколебать целостность личностного мировосприятия, иерархию смыслов, статус. Проходит сопоставление прежних и новых смыслов, их критическая ревизия. Стимулом такого рода деятельности может быть чаще всего общение субъектов, причем взаимореферентных, взаимозначимых друг для друга (В. Е. Радионов, 1996; Б. В. Вульф, 1997).

Самые совершенные ценности человеческого рода должны как бы заново родиться в ее опыте, иначе они просто не могут быть адекватно присвоены, то есть обрести личностный смысл. Цели деятельности, в том числе и образовательной, вторичны по отношению к ее мотивации, а значит, и не могут определяться вне мотивов и намерений самой личности. Личностно то, что изначально самоопределяется человеком, выстраивается как его собственный мир (Л. С. Выготский, 1956). В какой степени личность обучающегося может участвовать в определении целей, содержания своего образования? По мнению большинства специалистов (Ю. А. Зубарев, В. С. Ильин, М. С. Каган, И. Я. Лернер, В. В. Сериков, Е. В. Бондаревская и др.), оптимально такое образование, при котором предполагается гармония государственных стандартов и личностного саморазвивающегося начала.

Важно подчеркнуть, что личностный компонент содержания образования нельзя представить в обычной программно-инструктивной форме. Личностно-ориентированное содержание может быть задано лишь на основе моделей ситуаций, которые актуализируют в учебно-воспитательном процессе коллизии, требующие проявления личностных функций обучающегося. В этом специфическая особенность личностно-ориентированного содержания: оно не может задаваться в отрыве от процессуальной формы его существования (В. В. Сериков, 1994, 1998, 1999). Всякая ценность будет иметь значимость для субъектов образовательного процесса лишь через представление ее в виде задачи-коллизии, требующей сопоставления этой ценности с другими ценностями;

в форме диалога, предполагающего исследование ее смысла; через имитацию жизненной ситуации, позволяющей апробировать эту ценность в действии и общении с другими людьми, сравнить с другими ценностями.

В таком случае основной процессуальной характеристикой личностно-ориентированного образования является учебная ситуация, которая актуализирует, делает востребованными личностные функции обучаемых. Конструирование такой ситуации предлагает реализацию различных условий. По мнению В. В. Серикова (1994, 1998), Е. А. Крюковой (1999; 2000), это может быть: представление элементов содержания образования в виде разноуровневых личностно-ориентированных задач («технология задачного подхода»); усвоение содержания в условиях диалога как особой дидактико-коммуникативной среды, обеспечивающей субъектно-смысловое общение, рефлексию, самореализацию личности («технология учебного диалога»); имитация социально-ролевых и пространственно-временных условий, востребующих от обучаемых проявления личностных функций в условиях внутренней конфликтности, коллизийности, состязания («технология имитационных игр»).

Так как в основу рассматриваемой дидактической модели личностно-ориентированного образования В. В. Серикова (1994) положена теория личности С. Л. Рубинштейна, согласно которой сущность личности проявляется в ее способности занимать определенную позицию, эта модель в большей мере соответствует особенностям подготовки специалистов в области физической культуры и спорта, у которых изначально в процессе их многолетних и регулярных занятий формируется направленность на достижение успеха, демонстрацию своих максимальных возможностей, а следовательно, и ярко выраженное стремление к определению своей жизненной позиции.

Основное внимание в концепции В. В. Серикова уделено педагогической технологии создания личностно-развивающих ситуаций. Предлагаемая технология основывается на идее реализации трех основных характеристик таких ситуаций: *жизненной контекстности учебных задач, диалогичности и игровом (ролевом) взаимодействии* ее участников. Триада «задача – диалог – игра» образует базовый технологический комплекс, создающий ценностно-смысловое поле межсубъектного общения в личностно-ориентированном образовательном процессе.

Задача, как дидактическая категория, рассматривается различными исследователями в качестве организующего и направляющего начала любой человеческой деятельности, в том числе и учебной. В. В. Краевский (1991) называл задачу «свернутой схемой человеческой деятельности».

Педагогическая задача в предметном плане есть вербализированная, особым образом «отрефлексируемая», рационализированная проблема, представленная в понятиях предметной сферы соответствующей учебной дисциплины (В. В. Сериков, 1997). Иначе говоря, задача – это проблема, освобожденная от личностного опыта. Однако именно через задачу можно моделировать контекст познания как актуализации личностной учебной деятельности. Для этого необходимо в соответствии с принципом личностного подхода, предполагающего интеграцию когнитивного и личностного опыта, ввести личностный контекст в учебную задачу. То есть задачу сформулировать так, чтобы в процессе ее решения требовалось взаимодействие этих двух видов опыта – предметного (объектного) и личностного (субъектного).

В данном случае когнитивный аспект задачи проявляется в нахождении какого-то знания, способа или модели ее решения. Однако всякое решение непременно включает в себя намерение, план, креативность, придание смысла, принятие на себя определенной ответственности, оценивание полученных результатов и т. д., то есть представляет собой также и личностный аспект. Наиболее эффективным средством формирования личностных свойств и предметом переживания познающего субъекта (ученика или студента) должно быть само пространство изучаемой науки или учебной дисциплины, ее собственная логика, красота, выход в другие сферы знания, практики, ценностей и смыслов (В. В. Давыдов, 1972).

В таком смысле задача – это событие, требующее перехода от одной ситуации к другой. При этом и сам решающий попадает в пространство, требующее от него как бы иного типа функционирования. Актуализация личностных функций воспитанника особенно эффективно происходит при решении задач, содержащих дефицит информации, способов решения, интерпретаций, объяснений, оценки и поиска смысла полученного результата. Задача – это как бы инвариантный момент обучения, присущий всем видам и формам усвоения опыта, независимо от того, идет ли речь об опыте когнитивном, практическом, творческом или личностно-смысловом (Т. Гертей, Е. И. Машбиц, 1973).

Ключевым вопросом решения учебной задачи является перевод ее на язык той или иной теории, концепции, модели. Моделирование ситуации предполагает целостность ее восприятия. Чем сложнее задачная ситуация, тем в большей мере мобилизуется ориентировочная основа деятельности в процессе ее решения, востребуются личностно-волевые качества обучаемых. С этим и связан гуманитарно-развивающий потенциал учебных задач. Они позволяют моделировать

не только научно-познавательную деятельность, но и собственно личностные функции обучаемых: избирательность, креативность, ответственность за принимаемые решения, способность к групповому взаимодействию (Г. Ричардсон, 1997).

Последние данные исследований по проблемам учебных задач Н. Н. Тулькибаевой (1989) показывают, что задача в учебном процессе выступает особой формой предъявления информации и средством осуществления этого процесса и развития обучающихся. Задача – это системный объект, основными компонентами которого являются содержание задачи (предмет задачи, условия и требование) и средства решения (методы, способы). Через решение задач происходит организация управления мыслительной деятельностью и развитием учеников. Задача в этом смысле – цель и метод обучения. Решение учебных задач представляет собой единство алгоритмических и эвристических процессов. В связи с этим методика формирования у учащихся опыта решения задач должна предусматривать формирование у них знаний о структуре действий и операций, из которых складывается процесс решения, определение оптимальной последовательности усвоения на основе идей цикличности и адекватности механизма ориентировки. Учащимися должны быть также усвоены методологические знания о природе задачи, структуре деятельности по решению разного рода учебных задач, о входящих в них функциональных и операционально-содержательных компонентах.

Опыт применения учебных задач показал (Г. Ричардсон, 1997), что их использование способствует развитию личностно-волевого потенциала, организованности, ориентировочной основы поведения ученика в сложной ситуации переноса теоретических знаний в практику. Решение учебных задач – наиболее характерная составляющая учебной деятельности, при проектировании которой наиболее полно может быть реализована методология деятельностного и личностного подходов. «Задача выступает формой предъявления ситуации, побуждающей применять знания закономерностей и теорий для объяснения многообразной действительности. Решение любой задачи предполагает построение ориентировочной основы, стержнем которой является система знаний. Система знаний обучающихся выступает обязательным элементом процесса решения. Вторым элементом названного процесса выступают средства решения, которые в первую очередь могут быть представлены методами и способами решения задач» (Н. Н. Тулькибаева, 1989).

Теория и практика решения учебных задач послужила основанием для разработки многих продуктивных методических идей: применения алгоритмов, эвристик, планов, графиков, матема-

тических моделей, информационных технологий и др. Применение этих технологий открыло возможности применения деятельностного подхода как универсального объяснительного и проектировочного принципа всех наук, изучающих человека через главное его проявление – деятельность. Задача задает содержание и форму деятельности, ее цель и способы, а в силу этого служит и способом управления этой деятельностью. Решение учебных задач – это своего рода материализация мышления. Деятельность по решению задач – это не только средство усвоения знаний по предмету, но и предмет усвоения (Т. Гертей, 1973). Решение учебных задач, как и всякая другая деятельность, – мотивированный процесс. Осмысливание ситуации, приложение к ней категорий и законов предполагает определенную психологическую готовность ученика к выполнению этих операций. Тем более что задачи в строгом смысле неповторимы, то есть каждый раз требуется построение определенной функционально приспособленной к этой задаче конструкции знаний и способов, своего рода «решателя» задачи. Последнее делается тем успешнее, чем сознательнее и осмысленнее выполняются эти операции. Таким образом, готовность к решению задач включает в себя умения ученика ориентироваться в ситуации, строить план и проект решения, подбирать физическую, математическую, логико-семантическую, художественную и другую модель, адекватную поставленному вопросу, соотносить и корректировать логику своих рассуждений в соответствии с принципами и законами данной области бытия (В. Д. Шадриков, 1996).

В этом случае учащимся целесообразно дать понятие об этом феномене, наглядно показать образец его «функционирования», т. е. формы и процедуры задачной деятельности в области изучаемой науки, пройти все необходимые этапы усвоения этой деятельности: мотивация – ориентировка – деятельность по образцу – перенос усвоенного принципа решения – творчество (создание новых, нетиповых способов решения). Тем самым в саму предметную деятельность ученика вносится рефлексивный потенциал, что является предпосылкой для актуализации его личностных функций.

К средствам, обладающим наибольшим личностно развивающим эффектом при обучении, исследователи (И. С. Якиманская, 1995; И. А. Колесникова, 1997; В. А. Сластенин, Л. С. Подымова, 1997) относят: мировоззренческие парадоксы; проблемные ситуации; показ кризисов, приводящих к созданию научных теорий; ситуации преодоления обыденности; фундаментальные эксперименты и их обсуждения; авторские познавательные задачи, упражнения и дидактические игры; применение средств автоматизированного

контроля; аналогии; задачи с жизненно-практическим содержанием; показ парадоксальных опытов; выдвижение гипотез; раскрытие красоты теорий и «интеллектуальных прорывов»; сравнение их объяснительных и прогностических возможностей; выдвижение конкурирующих гипотез; систематизация жизненных наблюдений; рефлексия учащимися логики изложения; многообразие форм работы с учебником; наблюдения и эксперименты; высокоэффективные технологии обучения; конструирование приборов; ознакомление с методами экспериментальной науки; рассказ об истории научных революций и художественных озарениях, сменах парадигм и их значении для последующего развития науки и др.

В соответствии с обозначенными требованиями к решению учебных задач важнейшим фактором создания учебной ситуации, в которой учащиеся будут обнаруживать новый личностный смысл знания и процесса его добывания, является организация учебной деятельности в режиме диалога, совместного поиска, сотрудничества, коллективно-распределенной деятельности (И. Н. Емельянова, 1994). Такая организация учебной деятельности создает условия для многостороннего видения самого знания, которое становится инструментом сотрудничества или целью совместной деятельности, рождается в результате дискуссии, совместной апробации аргументов, сопоставления мнения сторон и гипотез. Вследствие этого учебный процесс более полно моделирует реальные условия познавательной деятельности человека.

Представители одного из направлений личностно-ориентированного образования (В. В. Сериков, Е. А. Крюкова и т. д.) в качестве ведущей характеристики личностно-развивающей педагогической ситуации выделяют ее диалогичность.

Диалог в этом смысле рассматривается как специфическая социокультурная среда, создающая благоприятные условия для принятия личностью нового опыта, ревизии прежних смыслов и т. п. (С. В. Белова, 1995). В диссертации С. В. Беловой раскрывается так называемый гуманитарный компонент образования (по сути, опыт, требующий личностного соучастия, личностный опыт), который не может быть воспринят личностью никаким другим путем, кроме диалога.

Диалог предполагает предмет или тему, размышления над которыми не приводят к простым эмпирически проверяемым истинам. Диалог – это всегда разговор о смысле события для личности, о значимости самой личности для других людей и событий. Диалог – это подтверждение для личности ее ценности и, как следствие, рождение желания стать еще лучше. Следовательно, предмет диалога всегда лежит в контексте личностных

целей, интересов, смыслов собеседников. Чем в большей мере это справедливо и для преподавателя и для студента, тем естественнее и продуктивнее их диалог. Диалог никогда не сводится к усвоению предмета. Он всегда расширяет границы познаваемого за счет обмена не только информацией, но и оценками, смыслами, гипотезами, открытиями (С. В. Белова, 1995, В. В. Сериков, 1998).

По своей внешней дидактической форме диалог напоминает проблемную ситуацию и имеет все ее необходимые атрибуты: с одной стороны, противоречие, дефицит ориентировочных основ действия, информации, целостного представления о ситуации, но, с другой стороны, личностно-смысловой диалог не ставит своей целью «снятие» этой проблемности.

Хотя диалог протекает в пространстве личностного опыта, но задача его в том, чтобы отделить «личное» от объективных достоинств или недостатков обсуждаемого предмета, значение от смысла. Эта дивергенция значений и смыслов придает особое качество диалогу: в нем «гуманитарное» – рефлексия своей позиции, ее логико-вербальное изложение – органически сочетается с когнитивным, исследовательским отношением к проблеме. Эта двудоминантность диалога делает его универсальной характеристикой личностно-развивающих образовательных технологий (В. С. Библер, 1991, 1992). Что нужно для того, чтобы диалог состоялся? Педагоги считают, что, прежде всего, необходим материал, проблема, которые бы побудили их к этому. Объективно существующую проблему нужно представить в виде субъективно значимого вопроса (Л. А. Радзимховский, 1988).

Третий обязательный компонент личностно-ориентированного образования – игра. Слово «игра» не является научным понятием в строгом смысле этого слова. Слова «игра», «играть» чрезвычайно многозначны. Однако, независимо от характера игровой деятельности, под игрой принято понимать сознательную деятельность, направленную на достижение условной цели, добровольно установленной самими участниками, и связанную с применением ряда правил (Э. Берн, 1999; В. Г. Марц, 2001).

Центральным и характерным для игровой деятельности является создание образных ситуаций и осуществление их в создаваемой человеком игровой обстановке. В игре часто оперируют значениями, оторванными от вещей, но всегда опираются на реальные действия (П. И. Пидкасистый, Ж. С. Хайдаров, 1996).

Независимо от своего характера игра как вид деятельности имеет свои особенности, отличающие ее от других видов занятий человека. Она возникает и может проводиться в том случае, если

обеспечиваются особые динамические условия: во-первых, пространство и время, в рамках которого происходит любая, в том числе и игровая деятельность; во-вторых, внешний побудитель, обеспечивающий динамику действия в лице игрушки, и, в-третьих, сам индивидуум, то есть участник с его возможностями, устремлениями и, главное, умением приспосабливаться к переменам, новым, возникающим в ходе игры, ситуациям. Данные рамки игрового контекста сами по себе являются потенциальным источником интереса к игровой деятельности (Й. Хейзинга, 2001).

К характерным особенностям игровой деятельности относится и ее неопределенность, так как она не имеет предсказуемого развития результата. У участника игры всегда есть возможность проявить свои личные качества для достижения успеха. Широкая вариативность также характеризует игровую деятельность, постоянная изменчивость условий, необходимость выбора наилучшего решения заставляют участников менять характер действий, инициативно и творчески искать пути к достижению цели (В. В. Костюков, 1996).

Несмотря на важность конечного итога игры, главным для ее участников остается сам игровой процесс. Это объясняется тем, что в нем существует множество различных этапов, финишей, завершающих действий. Они и создают индивидуальную чувственную окраску деятельности каждого участника. Вот почему игра может закончиться победой команды, а ее участники не будут удовлетворены. И наоборот, команда может проиграть, а ее участники будут довольны своей игрой. Однако, поскольку в игре всегда заложен элемент нового, непознанного, человек стремится к игре, заранее отдавая себе отчет о возможном проигрыше. Интерес к игре превалирует над ее результатом.

Игра, как социально-психологическая категория представляет собой мотивированную деятельность (С. Д. Неверкович, 1990). Психологическим понятием, наиболее удобным для объяснения выбора мотива игровой деятельности, является «установка», иначе именуемая «отношением». Она определяет механизм поведения в игре, предвосхищает это поведение, часто выступает как цель поведения. Наряду с этим, игра, являясь особым типом моделью действительности, интерпретирует те или иные ее стороны, переводя их на язык правил. С этим связано обучающее и тренирующее значение игры. В данном случае мотив обучения и есть та мысленная предпосылка (установка), которая руководит действиями, реакциями, определяет поведение в игре. Она в определенной мере запрограммирована участниками, имеет определенный алгоритм. В последнее время в подготовке специалистов по физической культуре и спорту получили большое распространение

дидактические и учебно-ролевые игры (С. Д. Неверкович, 1990).

Все более популярными в учебной деятельности по подготовке высококвалифицированных специалистов становятся социально ориентирующие игры (С. А. Шмаков, 1997). Наиболее ярко ролевая игра в качестве автономного вида деятельности выступает в ситуационно-ролевой игре. Ситуационно-ролевая игра – это специально организованное соревнование в решении коммуникативных задач и имитации предметно-практических действий участников, исполняющих строго заданные роли в условиях вымышленной ситуации. Близкими по конструкции к ситуационно-ролевым играм могут быть признаны игры-эпопеи. Игры-эпопеи по внутренней организации включают, как правило, два вида игровой деятельности: интеллектуально-познавательные и ролевые игры.

Интересной, с точки зрения дистанционного обучения, является и инновационная (продуктивная) игра, которая представляет собой совместную деятельность, направленную на создание информационного продукта (решение какой-либо актуальной проблемы), содержащая обмен мнениями, в том числе и специально организованное их столкновение, демонстрацию промежуточных результатов (С. А. Шмаков, 1997).

Эффективность личностно-ориентированного подхода в физическом воспитании учащейся молодежи была доказана и реализована в работах В. С. Якимовича (2002), А. Г. Алферова (2003), Ю. А. Зубарева (2003), а также в Олимпийском образовании студентов Волгоградской государственной академии физической культуры Е. В. Дивинской (2003). Это послужило надежным основанием продолжить начатые разработки в сфере ФКиС.

Сегодня от высшего профессионального образования требуется формирование самостоятельной, ответственной, социально активной личности, способной к решению возникающих производственных и социальных проблем, обладающей высоким уровнем информационной культуры. Очевидно, что в этих условиях актуальной становится необходимость анализа сущности, механизмов и технологий формирования у будущих специалистов информационной культуры, исследование динамики этого процесса, особенностей организации и реализации в процессе профессиональной подготовки.

В связи с этим одной из актуальных проблем, стоящих перед современной педагогикой, является поиск путей и средств оптимизации процесса подготовки будущих специалистов в условиях информатизации общества, формирование у них информационной культуры как базового личностного качества.

Между тем изучение теории и практики подготовки будущих специалистов-менеджеров в сфере физической культуры показывает, что формирование информационной культуры в ходе освоения профессиональной деятельности не всегда реализуется, поскольку отсутствует адекватное системное и технологическое подкрепление этого процесса, что в значительной степени сказывается на качестве подготовки выпускников. В силу этого проблема формирования информационной культуры в ходе профессиональной подготовки специалистов становится актуальным направлением педагогической теории и практики.

Проблема формирования информационной культуры будущих специалистов достаточно емка и неоднозначна; ее понятийный базис находится на пересечении исследовательских полей педагогики, философии, психологии, социологии, физиологии. Особенно актуальна проблема формирования информационной культуры для профессиональной подготовки будущих менеджеров, поскольку с изменением требований к учету, анализу и статистике отчетности меняются и требования к профессиональной подготовке специалистов.

Однако, несмотря на разносторонность выполненных исследований и их несомненную теоретическую и прикладную значимость, следует отметить, что формирование информационной культуры в условиях профессиональной подготовки будущих специалистов физкультурного профиля остается открытым для теоретического осмысления и экспериментального изучения. Информация становится важнейшим стратегическим ресурсом общества и занимает ключевое место в экономике, образовании и культуре. Неизбежность информатизации общества обусловлена резким возрастанием роли и значения информации. Информационное общество характеризуется высокоразвитой информационной сферой, которая включает деятельность человека по созданию, переработке, хранению, передаче и накоплению информации.

Информационная культура представляет степень совершенства специалиста во всех возможных видах работы с информацией, позволяющая эффективно взаимодействовать с внутренней профессиональной средой и с внешней социально-информационной средой общества благодаря наличию теоретических знаний и практических умений, необходимых для постановки и решения профессиональных задач.

Информационная культура это уровень умений целенаправленно работать с информацией, использование информационных технологий для работы с ней, сформированность системы научных знаний и морально-этических норм работы с информацией.

Информационная культура проявляется в: 1) умении поиска необходимых данных в различных источниках информации; 2) способности использовать в своей деятельности компьютерные технологии; 3) умении выделять в своей профессиональной деятельности информационные процессы и управлять ими; 4) владении основами аналитической переработки информации; 5) овладении практическими способами работы с различной информацией; 6) знании морально-этических норм работы с информацией.

Из всего разнообразия взглядов по поводу отдельных сторон информационной культуры специалиста можно выделить две позиции. Первая – знания, которыми должен владеть специалист. Вторая – информационная культура обозначается как качественная характеристика личности.

Становление информационной культуры человека осуществляется в его повседневной деятельности. Это неуправляемый процесс. Он организуется и усиливается при целенаправленном развитии информационной культуры личности системами обучения и воспитания.

Обоснование содержания информационной культуры личности поможет более четко формулировать цели подготовки профессионального менеджера, более эффективно использовать имеющиеся средства влияния на человека. Сформированность информационной культуры как части педагогической культуры открывает очень широкие возможности для оптимизации процесса подготовки.

Преподаватели получают возможность: 1) использовать новые методы и способы представления и обработки данных; 2) использовать более широкий спектр учебных материалов и наглядных пособий; 3) разрабатывать и использовать компьютерные обучающие и контролирующие программы; 4) повышать квалификацию путем дистанционного обучения в высших учебных заведениях; 5) использовать для профессионального роста и самообразования информационные ресурсы компьютерных сетей.

Из стен высшей школы должны выходить специалисты, способные критически взглянуть на сегодняшние реалии и реформировать их. Для этого атмосфера вузовской жизни должна измениться, стать подлинно культурной, подающей пример творческого отношения к действительности. Создание такой атмосферы должно стать делом каждого преподавателя и всех кафедр. На представителей последних ложится дополнительная ответственность – студент должен получить надежный инструмент, который позволит реализоваться его творческому потенциалу.

Уровень развития информационной культуры студентов зависит не только от качества знаний,

умений и навыков работы с информацией, но и от психологической и профессиональной готовности преподавателя к работе с информационно-технологическими средствами.

Процесс формирования информационной культуры будущего специалиста предусматривает следующие условия в учебной работе преподавателя вуза:

а) отбор содержания, сочетание форм и методов обучения, направленных на реализацию целевых установок и достижение заданного уровня сформированности информационной культуры будущего специалиста;

б) направленность подготовки на формирование интеллектуальных инструментальных средств познания и организации информационных процессов с целью принятия профессиональных решений;

в) адекватность учебно-информационной среды профессиональной среде по основным параметрам.

Для формирования информационной культуры будущих специалистов необходимы следующие условия:

а) соответствие учебных планов и программ тенденциям развития информационных технологий в конкретных областях;

б) внедрение информационных технологий в высшее образование;

в) формирование у студентов профессионализма в применении новых информационных технологий по профилю их деятельности;

г) высокий уровень профессиональной подготовки преподавателей-специалистов в области информационных и компьютерных технологий;

д) наличие современной технической (компьютерной) базы.

Необходима непрерывно действующая система повышения квалификации преподавателей вузов, оснащенная современной техникой, соответствующим программным и методическим обеспечением, которые способны удовлетворять постоянно растущие профессиональные потребности.

Учитывая недостаточную разработанность программного и методического (с применением новых информационных технологий) обеспечения учебного процесса, можно сделать вывод о наличии громадного поля деятельности для педагогов и студентов вузов, уже владеющих информационной культурой.

В основе содержания подготовки дипломированных специалистов лежат следующие принципы:

1) комплексное использование информационных технологий в учебном процессе университета как совокупности трех взаимосвязанных компонентов – объектов изучения, инструментов

изучения специальных и общеобразовательных дисциплин и новых образовательных технологий;

2) разделы информатики, соответствующие федеральному компоненту ГОС, изучаются студентами с учетом профиля будущей профессиональной деятельности. В содержании базового курса информатики выделяется инвариантная часть, включающая фундаментальные методологические знания и изучаемая на лекциях, и вариативная часть, динамически меняющаяся и изучаемая на практических и лабораторных занятиях;

3) для повышения профессиональной компетентности выпускника факультета дополнительно включаются прикладные курсы, ориентированные на предметную область и профессиональную среду деятельности специалиста;

4) для реализации индивидуальных образовательных траекторий предусматриваются элективные дисциплины информационного цикла, учитывающие сферу будущих профессиональных интересов;

5) используемые в учебном процессе компьютерно-ориентированные образовательные технологии должны рационально сочетаться с традиционными технологиями обучения.

Если говорить о спортивных вузах, то кроме вышеперечисленных проблем возникает проблема эффективной подготовки спортивных менеджеров, занимающихся по индивидуальному графику.

Современные условия подготовки специалиста требуют значительного увеличения объема знаний. Возникает вопрос: а как за ограниченное время дать студенту определенный объем знаний и умений?

Особенно актуальны вопросы самообучения для физкультурных вузов, так как в настоящее время в них обучается специфическая категория студентов (члены сборных команд по различным видам спорта), которая в силу централизованной подготовки может обучаться в стенах института лишь незначительное время. Особенности проведения учебной деятельности с данной целевой группой предполагают разработку и внедрение новых форм обучения, ориентированных, прежде всего, на самообразование под руководством преподавателя.

Информационная подготовка будущих специалистов должна носить непрерывный характер. Формирование информационной культуры должно осуществляться на всех ступенях высшего образования и по всем направлениям изучаемых курсов.

Уровень сформированности информационной культуры специалиста определяется: *во-первых*, знаниями об информации, информационных процессах, моделях и технологиях; *во-вторых*, умениями и навыками применять средства и методы обработки и анализа информации в различных

видах деятельности; *в-третьих*, умением использовать современные информационные технологии в профессиональной (образовательной) деятельности; *в-четвертых*, мировоззренческим видением окружающего мира как открытой информационной системы.

Каковы побудительные причины, порождающие возникновение и практическое использование педагогических технологий в современных условиях физкультурного вуза:

а) необходимость внедрения эффективного подхода, например, системного структурно-логического и реализация его технического обучения;

б) потребность в осуществлении личностно-ориентированного обучения во всех звеньях образовательной системы, отказ (по возможности) от малоэффективного вербального способа передачи знаний;

в) необходимость продуктивных взаимодействий преподавателей и обучающихся студентов, находящихся на расстоянии (в связи со спецификой вуза или же постоянными выездами студентов на централизованные тренировки и соревнования).

Сейчас стало более реальным осуществление на практике принципа индивидуализации обучения на базе создания компьютерных технологий.

Для повышения результативности СРС необходимо создание мотивационного настроения, подготовка учебно-методического обеспечения, осуществление непосредственного и эффективного руководства управления самостоятельной работой каждого студента над учебным материалом. Для решения этой задачи обеспечения необходимого мотивационного настроения студентов, преподаватель, прежде всего, должен четко структурировать цели изучения данной дисциплины, построить граф, показать необходимость, полезность, значимость овладения данным составом специальных знаний и умений. А четко структурированный учебный материал, собранный в единый комплекс, и использование компьютеров в обучении дают возможность студенту самостоятельно выбирать время занятий и определять их интенсивность, находясь при этом в контакте с преподавателем. Для студентов физкультурного профиля это особо значимо из-за необходимости сочетания учебной деятельности и спортивной.

Качество подготовки будущих специалистов к предстоящей профессиональной деятельности формирует множество составляющих, среди которых особая роль принадлежит учебно-методическому обеспечению (УМО) дисциплин кафедр вуза.

Самым главным фактором эффективного формирования информационной культуры, зна-

ний и умений в сфере информационных технологий является хорошо подготовленное учебно-методическое обеспечение.

В УМО реализуется взаимосвязь между требованиями образовательного стандарта специальности и непосредственным содержанием учебного процесса при изучении конкретной дисциплины. Результативный аспект изучения предмета заключается в формировании специальных знаний, умений и навыков, образующих профессиональный облик специалиста.

Следовательно, содержание, структура и качество УМО определяют эффективность образовательного процесса. Эффективность образовательного процесса зависит от качества учебного материала, логичности планирования, действенности контроля. Качество УМО также должно определяться способностью его компонентов поддерживать проектную деятельность преподавателя и обеспечивать выполнение государственного образовательного стандарта.

Проектирование ведется на всех этапах подготовки специалиста, его содержание зависит от специфики предстоящей профессиональной деятельности. Проектирование учебного процесса может быть существенно повышено при использовании средств компьютерной техники и современных информационных технологий.

Внедрение современных информационных технологий в структуру УМО должно идти по пути педагогической целесообразности в контексте поддержки, облегчения, оптимизации решения обучающих задач. Современные компьютерные и информационные технологии выгодно отличаются от традиционных дидактических средств. Их уникальные свойства позволяют эффективно решить задачи: 1) визуализации учебного материала; 2) формирования информационных ресурсов; 3) поддержки принятия решений; 4) обеспечения ассоциативного метода обучения; 5) моделирования процессов и явлений; 6) осуществления порционной выдачи информации; 7) автоматизации контроля знаний.

Разрешение перечисленных противоречий между задачами образования и возможностями их реализации находится в плоскости педагогических технологий, осуществляемых на основе средств компьютерной техники. Отличительным признаком педагогических технологий является гарантированность результата при неукоснительном соблюдении упорядоченной системы процедур. В ряду педагогических технологий необходимо выделить проблемное, игровое и программное обучение.

Подготовка заданий для проведения проблемного обучения идет по пути создания наиболее типичных производственных ситуаций. В процессе разработки проблемных заданий

целесообразно использовать видеоматериал, подготовленный с использованием компьютерной техники.

Применение игрового метода обучения в учебном процессе высшей школы обычно ассоциируют с необходимостью моделирования производственной деятельности.

При проектировании модели учебного материала необходимы следующие этапы: 1) разработка модели технологии учебного процесса; 2) разработка модели представления знаний по каждой дисциплине; 3) разработка модели по отдельным темам учебной дисциплины. Данная работа должна осуществляться на основе информационных технологий, что позволит накапливать, структурировать педагогическую информацию и управлять ею. Для спортивных менеджеров могут быть созданы компьютерные базы данных текстовой, графической и видеоинформации по разнообразным проблемным ситуациям.

Можно сделать вывод, что эффективная подготовка менеджеров основана на многоуровневой системе информационно-технологической подготовки, представляющая собой единый интегрированный комплекс, целью которого является практическая реализация возможностей компьютерных технологий на всех этапах обучения в университете и в профессиональной деятельности.

С ростом использования компьютерной техники растет потребность человека усилить ощущение собственной значимости. Нужны знания и навыки, которые можно энергично и эффективно использовать для дальнейшего продвижения науки, техники, культуры, для выявления огромного потенциала компьютерных технологий; с другой стороны, эти знания и навыки должны стать гарантом суверенизации личности ради наиболее полной реализации созидательных ресурсов человека.

В последние годы в России бурно развивается образование, то есть деловое обучение с рыночной ориентацией. Говоря о важнейших направлениях анализа проблем становления современного образования в России, важно обратить внимание на следующий момент. Государство утратило монополию на подготовку специалистов, и в первую очередь это произошло в сфере экономики и управления. Утвердились весьма либеральные правила лицензирования новых учебных заведений. Свободным стал выбор образовательных программ, базовых учебников и учебных пособий. Пора интенсифицировать разработ-

ку вопроса о российской специфике программ образования.

Таким образом, чтобы определить, чему надо учить людей, желающих и имеющих способности заниматься бизнесом и управлением, необходимы достоверные разработки относительно будущего развития рынка, перестройки экономики и предпринимательства. А значит, на помощь современному российскому образованию должна реально прийти наука.

Библиографический список

1. *Брановский, Ю. С.* Информационные инновационные технологии в профессиональном образовании [Текст]: учеб. пособие / Ю. С. Брановский, Т. Л. Шапошникова. – Краснодар: Изд-во КубГТУ, 2001.
2. *Везилов, Т. Г.* Теория и практика использования информационных и коммуникационных технологий в педагогическом образовании [Текст]: автореф. дис. ... д-ра пед. наук / Везилов Т. Г. – Ставрополь, 2001.
3. *Зубарев, Ю. А.* Подготовка менеджеров для сферы физической культуры и спорта [Текст]: монография / Ю. А. Зубарев. – Волгоград: ООО «ПРИНТ», 2003.
4. *Зубарев, Ю. А.* Теоретические и методические основы подготовки менеджеров для сферы физической культуры и спорта [Текст]: автореф. дис. ... д-ра пед. наук / Зубарев Ю. А. – Волгоград, 2004.
5. *Лапшина, И. В.* Виртуальная информационно-образовательная лаборатория в профессиональной подготовке студентов [Текст]: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Лапшина И. В. – Ставрополь, 2002.
6. *Молчанов, А. С.* Педагогические информационные инновации как способ изменения качества образования [Текст]: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Молчанов А. С. – Ставрополь, 2001.
7. *Неверкович, С. Д.* Игровые методы подготовки кадров [Текст]: учебное пособие / С. Д. Неверкович. – М.: Высшая школа, 1995.
8. *Орлова, Ю. А.* Современные информационные технологии в подготовке менеджеров [Текст]: монография / Ю. А. Орлова. – Волгоград, Изд-во ГОУ ВПО «ВолгГУ», 2009.
9. *Прокофьева, М. С.* Использование информационно-образовательных ресурсов вуза для профессиональной подготовки специалистов [Текст]: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Прокофьева М. С. – Ставрополь, 2003.
10. *Сериков, В. В.* Образование и личность. Теория и практика проектирования педагогических систем [Текст] / В. В. Сериков. – М.: Издательская корпорация «Логос», 1999.
11. *Сериков, В. В.* Личностный подход в образовании: концепция и технология [Текст]: монография / В. В. Сериков. – Волгоград: Перемена, 1994.

НАУКА МОЛОДАЯ

УДК 334.758

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРЕДИНВЕСТИЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ОБЪЕКТА СДЕЛКИ ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ

Ю. П. Александрина

Влияние мирового финансового кризиса отразилось на рынке слияний и поглощений как мировом, так и российском. В современных условиях становятся особенно актуальны вопросы адекватной оценки объектов сделок на прединвестиционном этапе. В статье предложен комплексный подход к оценке рисков и определению стоимостных ориентиров оценки объекта сделки, предоставляющий обширную информационную базу для принятия решения о целесообразности сделки с анализируемой компанией.

Ключевые слова: слияния и поглощения, оценка бизнеса, стоимость, риски, факторы, модель.

MODEL OF AN ESTIMATION OF BUSINESS AT CARRYING OUT PREINVESTMENT RESEARCHES OF OBJECT OF THE TRANSACTION ON MERGERS AND ACQUISITIONS

J. P. Aleksandrina

Financial crisis has had its direct impact on the state of M&A market both international and russian. Nowadays the adequate appraisal of the companies, which are targets of M&A transactions is a matter of high importance. In the article the complex approach to the risk evaluation and the target's value assessment is described, which provides extensive information for making a decision on the reasonability of this particular M&A transaction.

Keywords: mergers and acquisitions, business, appraisal, value, risks, drivers, model.

В 2010 г. наблюдается рост деловой активности как на мировом, так и российском рынке слияний и поглощений. По результатам исследования, проведенного компанией «Эрнст энд Янг», в I полугодии 2010 г. на российском рынке слияний и поглощений было зафиксировано более 360 сделок, однако, средняя стоимость сделки в первом полугодии 2010 г. сократилась на 26 % и составила 82,4 млн. долл. США, что говорит о росте инвестиционной активности среди компаний среднего бизнеса. В связи с влиянием финансового кризиса, а также с особенностями функционирования российского фондового рынка

и рынка M&A, в последние годы особенно актуальны вопросы адекватной оценки потенциальных объектов сделки. Оценка бизнеса компании-цели на прединвестиционном этапе позволяет провести качественный и количественный анализ потенциальных рисков, а также определить ориентиры стоимости объекта для комплексной оценки целесообразности и потенциала проведения сделки с данной компанией.

Традиционно в целях оценки компаний-объектов сделок M&A выделяют подходы и методы оценки, приведенные на рис. 1.

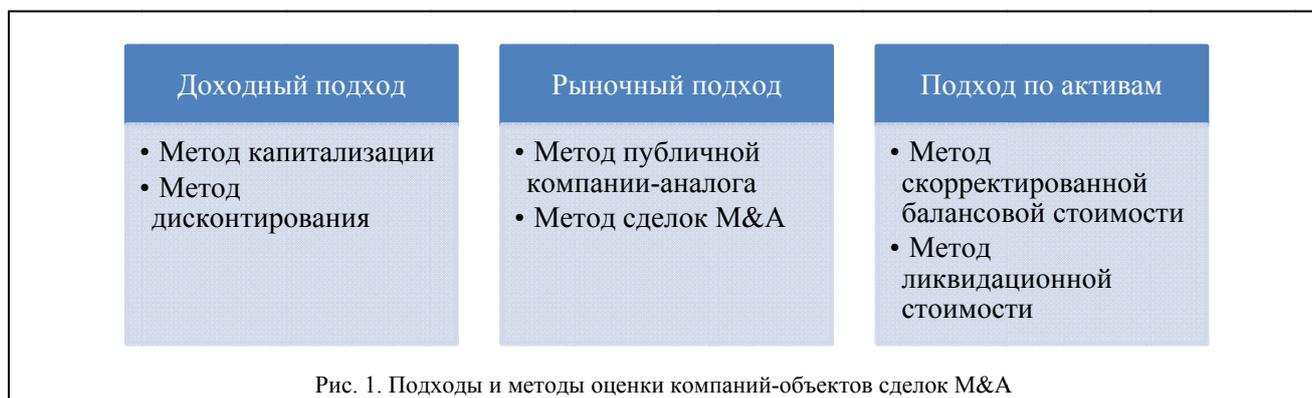


Рис. 1. Подходы и методы оценки компаний-объектов сделок M&A

Каждый из представленных методов обладает как преимуществами, так и недостатками: методы доходного подхода трудоемки, требуют учета множества факторов для построения адекватных прогнозов, но именно они применяются при проведении сделок по стратегическим мотивам, когда потенциальные денежные потоки представляют наибольший интерес для инвестора; методы сравнительного подхода требуют значительной информационной базы в виде данных по компаниям-аналогам и по проводимым сделкам, что затруднено в российских условиях; методы затратного подхода имеют наибольшее применение при оценке фондоемких предприятий, а также в случае, если основным мотивом проведения сделки является приобретение активов компании-цели.

Проанализировав представленные в литературе подходы и методы оценки бизнеса, выявив их преимущества и недостатки, а также определив возможности их применения в целях оценки объектов сделок по слиянию и поглощению, автором

была разработана факторная модель оценки стоимости объекта М&А. Данная модель может применяться при анализе потенциального объекта слияния и поглощения, в случае если инициатива проведения сделки исходит от покупателя и необходимо в короткие сроки определить стоимость ряда потенциальных объектов – в связи с чем необходима упрощенная методика, которая позволяет провести оценку на основании общедоступных данных публикуемой финансовой отчетности и в то же время учитывает основные факторы риска и стоимости, что особенно актуально при нестабильной экономической ситуации, когда прогнозирование показателей деятельности значительно затруднено.

В качестве базы взят метод дисконтирования чистого денежного потока компании, как отвечающий основным мотивам проведения сделок по слиянию и поглощению. Таким образом, стоимость компании определяется в соответствии с ф-лой 1.

$$EV = \sum_{i=1}^n \frac{FCFF_i}{(1+r)^i} = \sum_{i=1}^n \frac{EBIT_i \times (1 - tax) - (CAPEX - Depr.) + \Delta WC}{(1+WACC)^i}, \quad (1)$$

где V – стоимость компании;

$FCFF_i$ – чистый денежный поток фирмы;

$EBIT_i$ – прибыль до уплаты налогов и процентов по кредитам;

tax – эффективная ставка налога на прибыль;

$CAPEX$ – капитальные вложения;

$Depr.$ – амортизация;

ΔWC – изменение собственных оборотных средств;

$r, WACC$ – ставка дисконтирования, в качестве которой выступает средневзвешенная стоимость капитала, рассчитанная кумулятивным способом.

Так как одним из наиболее сложных составляющих прогнозирования денежного потока является корректное отражение потенциального объема продаж, то целесообразно выделить его в отдельный параметр модели и выразить ос-

тальные составляющие с его учетом, введя в модель относительные параметры, характеризующие деятельность предприятия. Таким образом, формула денежного потока примет соответствующий вид:

$$FCFF_i = R_i \times R_{EBIT} \times (1 - tax) - \frac{R_i}{365} \times (\Delta K_{CAT_i} - \Delta K_{APT_i}) - I_i, \quad (2)$$

где R_i – выручка в i -м периоде;

R_{EBIT} – операционная рентабельность в i -м периоде;

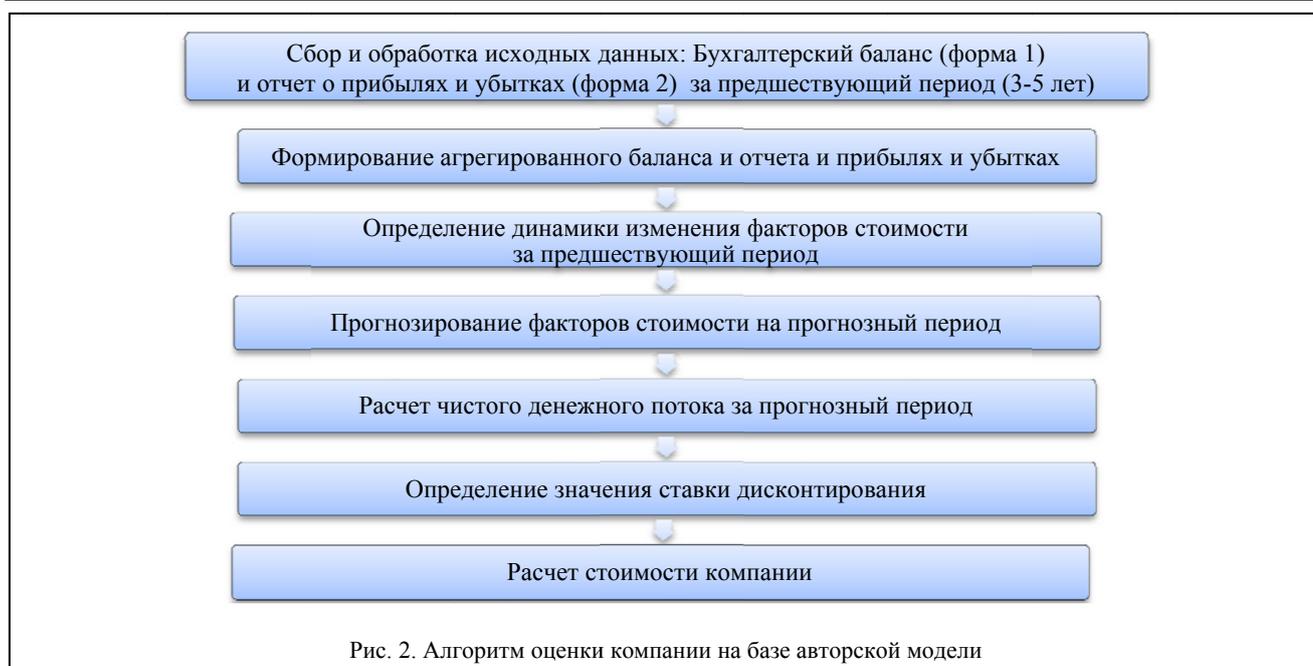
ΔK_{CAT_i} – изменение коэффициента оборачиваемости оборотных средств;

ΔK_{APT_i} – изменение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности;

I_i – чистые капиталовложения i -го периода, т. е. разница между капитальными вложениями и амортизацией.

Все составляющие модели представляют собой факторы стоимости компании. Алгоритм

оценки на базе предлагаемой модели представлен на рис. 2.



Информационную базу модели составляют бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Ретроспективная финансовая отчетность за последние три–пять лет анализируется с целью определения потенциала бизнеса на основе его текущей и прошлой деятельности. Финансовый анализ позволяет изучить показатели деятельности по годам, выявить тенденции, увидеть в динамике происходящие изменения в структуре капитала, источниках финансирования и т. п. В рамках модели оценки предлагается оценить финансовое состояние компании-цели по пяти группам показателей: имущественное положение, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность. В каждой группе оценивается ряд коэффициентов, каждому из которых соответствует балльная оценка: 0 – улучшение коэффициента по сравнению с предшествующим периодом или с рекомендуемым значением и соответственно снижение риска, 1 – при наличии обратной ситуации. Интегральная оценка определяется суммированием произведений баллов на весовое значение коэффициента по группам, а затем суммированием групповых оценок на веса групп. Коэффициенты имеют равные веса в группе, а группы – в итоговой оценке. Получаемая величина характеризует

надбавку за риск при определении ставки дисконтирования. В качестве безрисковой ставки взята доходность к погашению по цене bid/offer еврооблигаций «Россия, 2018» – 5,48 %.

На базе рассмотренной модели была проведена оценка ОАО «ТД «Копейка» как потенциального объекта сделки по слиянию и поглощению. Инициатором сделки выступает X5 Retail Group, крупнейшая в России розничная компания, стратегическая задача бизнеса которой – стать основным консолидатором российского рынка продуктового ритейла, абсолютным лидером розничной торговли России, способным на равных конкурировать с ведущими международными сетями. В сентябре 2010 г. ФАС одобрила приобретение X5 Retail Group 100 % акций ОАО «ТД «Копейка».

На базе анализа финансовых коэффициентов была получена интегральная оценка, составляющая 33,2. Таким образом, используемая ставка дисконтирования составила 38,68 %. Прогнозные значения факторов модели представлены в таблице. Прогнозы построены на основе трендов изменения факторов за 2006–2010 гг., а также с учетом данных годового отчета 2009 г. относительно планов увеличения продаж и операционной прибыли.

Прогнозные значения факторов модели

Фактор		Прогноз		
		2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка, тыс. руб.	<i>Ri</i>	1579748	1974684	2468355
Операционная рентабельность	<i>Rebit</i>	0,284771	0,307552	0,332157
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	<i>Kcat</i>	0,126794	0,063397	0,031698
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	<i>Kapt</i>	0,211574	0,105787	0,052893
Чистые капиталовложения	<i>I</i>	-64630,4	-59932	-55575,2

С учетом прогноза факторов были рассчитаны чистые денежные потоки компании, которые составили 558454,2 тыс. руб. для 2011 г., 629494,1 тыс. руб. и 763796,5 тыс. руб. для 2012

и 2013 гг. соответственно.

Стоимость компании с учетом прогнозируемых чистых денежных потоков и рассчитанной ставки дисконтирования составила:

$$\text{Стоимость компании} = \frac{558454,8}{(1+0,3668)} + \frac{629494,1}{(1+0,3668)^2} + \frac{763796,5}{(1+0,3668)^2} = 1016382 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, предлагаемый подход предоставляет обширную информационную базу для принятия решения о целесообразности проведения сделки M&A в отношении той или иной компании цели. Во-первых, анализ системы коэффициентов за 3–5 лет позволяет выявить риски по основным направлениям функционирования компании, уровень которых отражается в итоге в ставке дисконтирования, а их качественная и количественная интерпретация комплексно характеризует картину бизнеса компании-цели. Расчет денежных потоков и итогового показателя стоимости с учетом основных факторов стоимости и прогноза выручки отвечает стратегическим мотивам проведения сделки по слиянию и поглощению и предоставляет ориентир стоимостной оценки целевой компании.

Библиографический список

1. *Гохан, П.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / Патрик А. Гохан; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
2. *Коупленд, Т.* Стоимость компании. Оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд; пер. с англ. – Олимп бизнес, 2008. – 576 с.
3. *Рош, Дж.* Стоимость компании от желаемого к действительному [Текст] / Джулиан Рош; пер. с англ. – Гревцов Букс, 2008. – 352 с.
4. *Эванс, Ф.* Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях [Текст] / Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 332 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Александрина* – студентка 5-го курса
Юлия Павловна ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,
контактная информация: **j.alexandrina@gmail.com**
- Белюсова* – магистрант 2-го года обучения по программе «Банки
Юлия Юрьевна и банковская деятельность»
ГОУ «Волгоградский государственный университет»,
контактная информация: **goncharova.sofia@gmail.com**
- Биткина* – аспирантка, ассистент кафедры экономики и финансов
Ирина Константиновна ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,
контактная информация: **bitkinai@rambler.ru**
- Булетова* – канд. экон. наук, доцент кафедры налогообложения и аудита
Наталья Евгеньевна ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,
контактная информация: **bdv1968@mail.ru**
- Гончарова* – д-р экон. наук, профессор кафедры корпоративных финансов
Марина Вячеславовна и банковской деятельности
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,
контактная информация: **goncharova.sofia@gmail.com**
- Горелова* – канд. экон. наук, доцент кафедры налогообложения и аудита
Ирина Валерьевна ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,
контактная информация: **tonechka0606@yandex.ru**
- Данишевская* – аспирантка кафедры финансов и кредита РГТЭУ,
Ирина Вячеславовна контактная информация: **goncharova.sofia@gmail.com**
- Дятлов* – аспирант кафедры экономической теории и политики
Дмитрий Александрович ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,
контактная информация: **usinko@vlg.lockobank.ru**
- Зубарев* – канд. экон. наук, д-р пед. наук, зав. кафедрой спортивного
Юрий Александрович менеджмента и экономики ВГАФК,
контактная информация: **itb45@rambler.ru**
- Иванова* – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и финансов
Татьяна Борисовна ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,
контактная информация: **itb45@rambler.ru**
- Исаев* – канд. экон. наук, заместитель Председателя Правительства,
Эли Абубакарович министр финансов Чеченской Республики,
контактная информация: **mtf@ur.rags.ru**
- Качалин* – аспирант кафедры финансов и кредита РГТЭУ,
Дмитрий Сергеевич контактная информация: **goncharova.sofia@gmail.com**

- Литвинова Алла Владимировна* – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита Волжского гуманитарного института (филиал) ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», контактная информация: **litvinova_av@mail.ru**
- Логинава Елена Викторовна* – канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономической теории и управления Волжского гуманитарного института (филиала) ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», контактная информация: **loginov1466@mail.ru**
- Максимова Ирина Васильевна* – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **vmiw777@yandex.ru**
- Молоканов Виктор Михайлович* – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **vikmol@inbox.ru**
- Орлова Юлия Александровна* – канд. техн. наук, канд. пед. наук, старший преподаватель кафедры гостиничного и туристического бизнеса ВГАФК, контактная информация: **itb45@rambler.ru**
- Пэк Татьяна Николаевна* – канд. экон. наук, доцент, ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», Астраханский филиал, контактная информация: **ТПек-N@yandex.ru**
- Синько Юрий Владимирович* – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита ГОУ ВПО РГТЭУ, Волгоградский филиал, контактная информация: **usinko@vlg.lockobank.ru**
- Тараканов Василий Валерьевич* – канд. экон. наук, доцент, первый проректор ГОУ «Волгоградский государственный университет», контактная информация: **fdprorector@volsu.ru**
- Штанько Анна Николаевна* – студентка, ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», Астраханский филиал, контактная информация: **ТПек-N@yandex.ru**

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Статья, предназначенная для журнала, должна сопровождаться представлением от учреждения, в котором выполнена работа, и подписана авторами.

2. К статье прилагаются на отдельном листе:

- сведения об авторах на русском и английском языках (фамилия, имя, отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, домашний, служебный и электронный адреса, телефоны. Если авторов несколько, указать, с кем вести переписку);
- аннотация на русском и английском языках (2–3 предложения);
- название статьи и фамилии авторов на английском языке;
- индекс УДК;
- ключевые слова на русском и английском языках (6–8).

3. Объем статьи должен быть не более 8 страниц машинописного текста, включая список литературы (не больше 10 источников), таблицы и рисунки (не более 5).

4. Статья должна быть набрана в соответствии с правилами компьютерного набора.

Авторы высылают в редакцию 2 экземпляра статьи и *полностью идентичный* вариант на диске. На одном диске располагается *только одна* статья. Статья должна быть оформленной в формате *Microsoft Word 97–2003, 2007* через 1,5 интервала, шрифтом *Times New Roman* размером 14 *пт*. Поля со всех сторон – 2,5 см. Использование любых других шрифтов возможно только в виде исключения, если они внесены в код файла. Не следует использовать знаки принудительного переноса и дополнительных пробелов. Векторные величины выделяются полужирным шрифтом.

Для записи формул применять только редактор формул *Equation 3.0*. При этом формула должна помещаться только на половине строки. Большие формулы необходимо разбить на несколько строк. Запрещается масштабировать формулы. При наборе формул необходимо придерживаться параметров по умолчанию. Формулы не должны включать в состав знаки пунктуации и нумерацию.

Статья должна содержать лишь самые необходимые формулы, от промежуточных выкладок желательно отказаться. Нумеруются только те формулы, на которые имеются ссылки. Нумерация формул должна быть сквозная по всей статье.

Таблицы должны иметь заголовки; в них допускаются только общепринятые сокращения.

Размер рисунков по ширине рекомендуется не более 15–17 см. Рисунки, графики и схемы делаются как сгруппированный объект. Все подписи оформляются как отдельно набранный текст, не входящий в границы объекта, в тексте статьи обязательно дают ссылку на каждый рисунок.

Рисунки и графики должны быть выполнены четко, в формате, обеспечивающем ясность передачи всех деталей, и быть пригодными для прямого воспроизведения.

Единицы измерения следует давать в соответствии с Международной системой (СИ).

6. Литература приводится в порядке упоминания в конце статьи. В тексте должны быть ссылки в квадратных скобках только на опубликованные материалы. Подстрочные ссылки и ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Ссылки на иностранные источники даются на языке оригинала, а в случае перевода на русский язык с указанием на перевод.

7. Библиографический список оформляется в соответствии с ГОСТ 7.01-2003, 7.05-2008.

8. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Научное издание

**НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
ВОЛГОГРАДСКОЙ АКАДЕМИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
№2/4/2010**

Серия «Экономика»

Редактор *Е. И. Кагальницкая*

Компьютерная верстка *Е. Е. Таракановой*

Директор издательства *Е. И. Башилов*

Свидетельство ПИ № ФС77-34686 от 23.12.2008.

Подписано в печать 02.11.2009. Формат 60x84/8. Бумага офсетная.

Гарнитура Times New Roman. Усл.-печ. 13,95 л. Уч.-изд. 12,3 л.

Тираж 1000 (1–100) экз. Цена свободная.

ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»

400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.

vestnik_ek@vags.ru

Издательство ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»

400078, Волгоград, ул. Герцена, 10.