

Министерство образования и науки Российской Федерации
КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Выпуск 17

Под редакцией
доктора экономических наук,
профессора В.А. Сидорова

Краснодар
2014

УДК 330.01
ББК 65.01
А 437

Редакционная коллегия:

В.А. Сидоров, доктор экономических наук, профессор (ответственный редактор), Е.В. Бочкова, кандидат экономических наук, преподаватель, А.В. Болик, кандидат экономических наук, доцент

А 437 Актуальные проблемы экономической теории и практики:
сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: Кубанский
гос. ун-т, 2014. 183 с. 500 экз.

ISBN 978-5-8209-1070-8

В настоящем издании рассматриваются актуальные вопросы теоретического и прикладного характера современных проблем развития российской экономики, учитывающие специфику ее трансформации на современном этапе развития.

Адресуется научным работникам, преподавателям экономических факультетов вузов, аспирантам, магистрантам и студентам старших курсов.

УДК 330.01
ББК 65.01

ISBN 978-5-8209-1070-8

© Кубанский государственный
университет, 2014

ПРЕДИСЛОВИЕ

Развитие отечественной экономической науки тесно связано с практической деятельностью в области хозяйственного строительства. Речь идет не только о разработке общих теоретических положений, но и о необходимости количественного выражения процессов и явлений в народном хозяйстве страны. Это определяется двумя важными причинами: с одной стороны, многие теоретические положения, которые выдвигаются в отдельных областях экономической науки, должны найти свое конкретное подтверждение в количественном измерении явлений и процессов, происходящих в экономической и социальной жизни общества, с другой стороны, количественное выражение процессов и явлений – необходимое условие развития теории и научной мысли.

Переход российской экономики на рельсы модернизации народного хозяйства, интенсификации производственных процессов ставит перед экономистами ряд серьезных задач. К этим задачам относится, в частности, исследование экономической роли качественных факторов роста производства, науки, научно-технического прогресса, образования, управления и т.д., совместное действие которых способствует инноватизации экономического развития. В исследованиях такого рода центральным звеном анализа является воспроизводственный процесс.

Проблема воспроизводства – одна из центральных в экономической теории, поскольку затрагивает не только собственно производство, но и обращение, распределение и потребление. Поэтому среди экономических задач государства важнейшее место занимает обеспечение поступательной динамики общественного воспроизводства. Затухающие темпы экономического развития последних лет, нарушение пропорций и структуры воспроизводственной системы России настоятельно требуют изменения курса современной экономической политики государства. Первым его ориентиром выступает расширенное воспроизводство – основа существования и развития страны. Несмотря на казалось бы имеющиеся возможности, задача эта трудноразрешима, в результате чего она является проблемой. Отсутствие экономического роста реально проявилось в 2013 г., до этого в 2010–2012 гг. совокупный общественный продукт увеличивался в среднем по 4% в год, в том числе промышленность – 5 %, инвестиции – 7 %, внешнеторговый оборот – 2 %, розничная торговля – 6 %, реальные доходы населения – 3 %. В 2013 г. промышленность выросла только на 0,3 %, инвестиции «просели» до – 0,3 %, экспорт до – 1,2 %, значительно ухудшились рыночная капитализация и финансовый результат деятельности российских компаний. В начале 2014 г. началась техническая рецессия – в первом полугодии совокупный объем выпуска снизился по сравнению с предшествующим периодом, а с июля–августа началась действительная рецессия, выразившаяся в сокращении квартальных показателей в годовом выражении, заметно сократились строительство, объем внешней торговли, импорт, стали сокращаться реальные доходы населения. Заметно сократились бюджетные инвестиции, теперь они состав-

ляют 19 % общего объема инвестиций, тогда как согласно указу Президента РФ «О долгосрочной экономической политике» их доля в 2015 г. должна составить 25 %, а в 2018 г. – 27 %, а их среднегодовой рост должен был быть примерно 12 %. На основании этого можно констатировать, что воспроизводственные процессы в России переживают системный сбой. Следовательно, обеспечение поступательной воспроизводственной динамики требует научного осмысления, а ее решение приобретает первостепенное не только социально-экономическое, но политическое значение, становится теоретическим основанием формирования системы государственного регулирования экономики, нацеленной на развитие общественных производительных сил.

Все вместе взятое предопределило тематику статей настоящего сборника. В нем представлены и другие проблемные стороны моделирования рыночных ситуаций на различных уровнях.

Авторский коллектив приглашает читателей к критическому осмыслению предлагаемых положений и решений. Он с благодарностью примет любые замечания со стороны научной общественности по поводу результатов своей работы.

МОДЕРНИЗАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА: ГРЁЗЫ КОМПРАДОРСКОЙ БУРЖУАЗИИ

Аннотация. В статье обсуждается проблема перехода российской экономики к инновационным методам производства. Рассмотрены социально-экономические условия модернизации отечественного народного хозяйства и вскрыты причины низкого уровня инновационной активности рыночных агентов. Показаны проблемы торможения модернизационного обновления экономики: недостаточный уровень финансирования науки и образования, резкие различия в неравенстве доходов, неразвитость инфраструктуры инновационного процесса. Сформулированы приоритеты и ресурсы инновационного развития.

Ключевые слова: капитал, человеческий капитал, инновационный процесс, бизнес инноваций, модернизация, инфраструктура, институт, новая индустриализация.

На волне событий вокруг Восточных областей Украины вдруг всем стало понятно, что настоящих друзей у страны не так уж и много и что наши проблемы – это наши проблемы, никто кроме нас их не решит. Сразу вспомнилось безудержное падение производства в 1990-х гг., попытки что-нибудь исправить в 2000-х гг., призывы к модернизации и инноватизации экономики. Нельзя не признать, что некоторые сдвиги в этом направлении были, но какие-то вялые. Им не хватало масштаба и, главное, желания собственника их осуществить. Если бы не давление правительства, они, возможно, вообще бы не случились. Возникает вопрос: почему так произошло, что новое в нашей стране с трудом пробивает себе дорогу, тогда как становление постиндустриальной стадии развития человеческой цивилизации способствует формированию особого типа развития экономики? Экономики, основанной на новой технологической базе, новом цикле научно-технического прогресса. Это в свою очередь предполагает широкое развитие изобретательства, появление пионерских и крупных изобретений, формирование новшеств, их распространение. Попытаемся понять, почему мы плетемся в хвосте событий и что тормозит движение вперед.

Инновационный тип экономического роста преимущественно интенсивен, но эта интенсивность совершенно иного порядка, носит комплексный характер, максимально результативна. В качестве факторов инновационного типа развития выступают различные ресурсы с совокупностью новых свойств. Среди них новая техника, технология, организация и мотивация труда, квалификация рабочей силы, менеджмент инноваций, интеллектуальный потенциал. Особую

роль в использовании, согласовании и развитии факторов инновационного роста играет человеческий капитал. Эту функциональную особенность человеческого капитала отмечали многие исследователи, изучая его природу и связывая его деятельность с внедрением новшеств и осуществлением новых комбинаций ресурсов.

Сама концепция человеческого капитала была обоснована сравнительно недавно – в 1960-х гг. [9]. Согласно ей под человеческим капиталом понимается имеющийся у каждого человека запас знаний, навыков и мотиваций. Вложения в человеческий капитал существенно повышают его ценность, являются важнейшим фактором преобразования экономики, модернизации экономических институтов. Появление этой концепции перевернуло представление об экономическом развитии. Последнее представлялось уже не просто как повышение темпов роста экономики, а как гуманизация всего общественного производства, в рамках которого существенное внимание отведено ликвидации бедности, повышению уровня благосостояния, продолжительности жизни и т.д.

Население России самое большое в Европе, однако его численность непрерывно сокращается: 1992 г. – 148,6 млн чел., 2005 г. – 143,2 млн чел., 2010 г. – 143,7 млн чел., 2013 г. – 142,9 млн чел. Продолжительность жизни российских мужчин составляет 64,6 года, что на 15–19 лет меньше, нежели в развитых странах. 75,9 года живут наши женщины, но их жизнь на 8–14 лет короче [5], чем в Западных государствах. Ничего обнадеживающего не приносят и прогнозы. Все они указывают на то, что население России будет продолжать сокращаться. В частности, по прогнозу ООН к 2050 г. численность населения страны сократится по сравнению с 2000 г. примерно на 30 % и составит 101,5 млн чел. [11].

Общий социально-экономический фон не располагает к положительным выводам. Статистика до сих пор опирается на объемные показатели прошлого столетия: количество добытых нефти, угля, газа, заготовленного леса, выплавленной стали. То есть акцент в основном сосредоточен на количественных показателях экстенсивного порядка. Эти показатели теряют свою актуальность и вряд ли применимы сегодня. Современное развитое общество измеряет успехи социально-экономического развития не километрами, тоннами, кубометрами, а состоянием здравоохранения, культуры, продолжительностью жизни, доходами на душу населения. Все эти показатели составляют индекс человеческого развития. По этому критерию мы с 63-го места в 2003 г. переместились на 57-е место [10] из 177 наблюдаемых экспертами ООН стран.

Надо сказать, что и этих показателей недостаточно для сбора полной информации о состоянии дел в экономике. Более информативны показатели состояния в стране социального капитала, в котором учитываются социально-политическая стабильность, законность и порядок, защищенность от коррупции, дифференциация доходов, взаимное доверие. Подсчитать этот показатель достаточно трудно. Но необходимо. Совершенно очевидно, что многие его со-

ставляющие у нас в плачевном состоянии. Вот характерные основные тенденции по отношению к социальному капиталу: постоянная «утечка» мозгов, бегство капитала, гигантская пропасть между всеми децильными группами, высочайший уровень коррупции, неверие в возможности государственной власти, экспортно-ориентированное производство. Разве можно в этих условиях говорить об экономике знаний, инвестициях в современные технологии, социальной стабильности, эффективности использования богатейших ресурсов?

Как следует из доклада о развитии человеческого потенциала в РФ за 2013 г. лишь треть образованных научились зарабатывать и, наоборот, только треть умеющих зарабатывать достаточно образованы. Такое общество далеко стоит от идеалов стабильного и экономически эффективного социума, основанного на знаниях, где наличие высшего образования служит достаточно прочной гарантией занятости и относительно высоких доходов.

В условиях утверждения глобально-информационного уклада все более жесткими становятся требования к качеству рабочей силы. В современной мирохозяйственной конъюнктуре основным источником национального богатства становится интеллектуальный капитал. Американские экономисты рассчитали, что каждый их гражданин представляет собой вклад в национальное богатство США в среднем на сумму 250 тыс дол. Подсчитанный таким образом человеческий капитал составляет 76 % национального богатства США. Это в три раза больше, чем природные ресурсы страны, ее дороги, здания, станки, автомобили, акции, банковские вклады и все другие материальные проявления богатства страны вместе взятые. Близкие показатели от 75 до 80 % национального богатства имеют и другие развитые страны. Применительно к 192 странам на долю накопленного материально-вещественного капитала приходится в среднем 16 % общего богатства, на долю природного капитала – 20, а капитала человеческого – 64 %. Для России эта пропорция выглядит как 14, 72 и 14 % [2], что соответствует уровню развивающихся стран мира. Получается, что российский гражданин в среднем меньше зарабатывает, больше болеет и раньше умирает, чем европеец или, скажем, американец.

Из этого следует, что цель развития заключается не столько в расширении производства материальных благ, сколько в предоставлении человеку возможности выбора, реализуемой в здоровом образе жизни, ее долголетию, свободном развитии интеллектуальных и творческих способностей. Таким образом, конечная цель развития – не уровень дохода, а расширяющийся человеческий выбор в области здравоохранения, образования, экономической и общественной деятельности. Стало быть, роль населения проявляется в качестве носителя интеллектуального потенциала общества. Она возрастает по мере продвижения к постиндустриальному обществу, в котором именно интеллект нации становится реальным двигателем и определяющим фактором прогресса.

В области формирования человеческого капитала в современной России накопилось множество проблем. Причем ключевую роль здесь играют западные концепции «экономики дешевого работника» и «экономически эффектив-

ного населения». Эти идеи усиленно реализуются на практике. В них не было бы ничего плохого, если бы не критерии «оптимизации», ориентирующие численность занятых в 50 млн чел. [6]. Сферой их деятельности являются нефтегазодобывающие отрасли, лесохозяйственный комплекс и энергетика, равно как обслуживающая их инфраструктура. Судьба остального населения рассматривается как дополнительная чистая нагрузка на экономику и никого не волнует. Если придерживаться указанной парадигмы, ясно, какая судьба уготовлена России.

К слову сказать, качество российской рабочей силы имеет явно выраженную тенденцию к деградации. В основном это проявляется в снижении интеллектуального потенциала населения, уровня его образованности, квалификационно-профессиональной подготовки. Напротив, усиливается кризис социальных ценностей и нравов, начинает доминировать индивидуалистический прагматизм.

Современные модернизационные процессы прочно связаны с достижениями в приращении знания и его реализации через научно-технический прогресс, олицетворением которого являются инновации. Научные открытия практически мгновенно воплощаются во все вещественные элементы производства, в том числе в принципиально новые предметы труда, которые превратились в важный фактор инноваций. Средний срок освоения последних сократился кардинально. В период 1885–1919 гг. он составлял 37 лет, 1920–1944 гг. – уже 24 года, 1945–1964 г. – 14 лет, 1990–2000 гг. – сократился до 5–4 лет, а в 2000–2011 гг. упал до 3–4 лет. Важнейшим показателем, характеризующим инновационную активность предприятия, является доля средств от оборота, направляемая на финансирование НИОКР. Передовые мировые компании тратят на НИОКР 7–12 % от своей выручки. Для крупнейших мировых корпораций это составляет несколько миллиардов долларов в год. В российских предприятиях этот показатель, как правило, составляет 0,5–3 % от выручки [7]. Подобное положение дел объясняется не только сложностями с привлечением финансирования и недостатком собственных средств, но и тем, что наши компании еще не конца осознали принципиальную важность инноваций как залога существования компании в будущем.

В России стимулы инвестировать в науку для частных фирм остаются ограниченными, прежде всего из-за проблем в деловой среде. Кроме того, обнаружили трудности в привлечении квалифицированного труда – за последние годы качество образования и подготовки кадров не улучшилось, в отдельных случаях оно даже ухудшилось. Качество управления остается на низком уровне, притом весьма неравномерном по отношению к отраслевому бизнесу. Еще одним моментом, дестабилизирующим ситуацию, является недостаточность инвестиций в несырьевой сектор экономики, хотя важную роль в модели инноваций, основанной на копировании, обычно играют иностранные компании в сотрудничестве с местными фирмами.

В плане разработки инновационных идей наши компании в целом идут в русле мировых тенденций: снижается доля научно-исследовательских институтов; усиливается влияние в науке учебных заведений; российские предприятия стали приобретать больше лицензий; многим предприятиям удалось кардинально сократить сроки разработок.

Инновационная политика присутствует не более чем на каждом пятом предприятии. Инновации в совершенствование продукта, как правило, носят вынужденный характер и заранее не планируются. Инновации в создание нового продукта слишком часто бывают случайными. Политика инноваций, направленная на расширение модельного ряда, создание нового поколения продукта, встречается наиболее редко. Это объясняется тем, что компании, думающие о развитии бизнеса, слишком часто увлекаются диверсификацией; предприятия, озабоченные проблемами выживания, занимаются поддержанием существующих разработок.

В дорыночной экономике инновационная система страны полностью финансировалась государством. Эта тенденция сохранилась и сегодня – из общего объема инвестиций на государственный сектор приходится примерно 75 %, это намного больше, чем в типичной стране с формирующимся рынком или развитой экономикой. Мало внимания уделяется востребованности исследований рынком – инвестиции осуществляются исходя не из результатов инноваций, а из численности персонала, занятого их разработкой. Примерами стран, где инновационная деятельность осуществляется (в основном) силами динамичных стартапов, служат Израиль и США, где базисом успехов выступает благоприятная деловая среда и доступ к специализированным источникам финансирования. Это обеспечивает порядка 70 % ежегодного экономического роста. При этом компании этих стран тратят до 20–25 % чистой годовой выручки на создание своих товаров, их улучшение или модернизацию производственных возможностей.

Сегодня значительная часть поддержки отечественных инновационных подсистем управляется бизнесом. Это обстоятельство усложняет формирование национальной инновационной системы и предъявляет новые требования к соответствующему законодательству, призванному создать такие условия, чтобы производство стало чувствительным к достижениям науки, новым идеям и получило возможность выпускать конкурентоспособную продукцию. Однако бизнес не в состоянии в полном масштабе стимулировать инновационную деятельность. Это касается как фундаментальных, так и прикладных исследований. К тому же российский бизнес не обеспечивает прозрачности самих исследований и их результатов.

Следует учитывать тот факт, что наиболее эффективно инновационная деятельность формируется в классах предприятий большой размерности с численностью рабочей силы, превышающей 1 тыс. чел. В этих организационно-экономических структурах затраты на технологические инновации составляют около 80 %, а их удельный вес среди предприятий, производящих инновацион-

ную продукцию, достигает 90 %. К сожалению, эти предприятия инновационно пассивны. По ряду показателей инновационной деятельности они имеют даже отрицательную динамику. Наоборот, опыт российского хозяйствования показывает, что наиболее активны в инновационном плане малые и средние предприятия. Здесь относительная доля производства инновационной продукции почти в два раза больше, нежели в среднем по стране. Сама продукция более наукоемка, а ее жизненный цикл короче. Однако их доля в выпуске инновационной продукции чрезвычайно мала. Объясняется это незначительным количеством малых предприятий в структуре российской экономики. Это обстоятельство ведет к угасанию темпов общероссийской инновационной деятельности [7].

Преодоление указанной тенденции видится в наращивании производства и передаче знаний. Потенциал нашей страны здесь достаточно велик. Россия по индексу инноваций занимает 34-е место в мире [1]. В последние годы наметился повышенный интерес мирового научного сообщества к результатам российских исследований. Причем их экспорт на несколько порядков превышает импорт.

Однако на фоне высокого качества научной продукции масштабы научно-исследовательской и прикладной деятельности оставляют желать лучшего. Продолжает сокращаться число научных публикаций в ведущих научных изданиях, снижается обеспеченность научной деятельности, плохо обстоят дела с финансированием, низка изобретательская активность, инертна инновационная деятельность отечественных предприятий. Доля исследователей, имеющих ученые степени кандидата и доктора наук, сократилась с 15,2 % в 1991 г. до 12 % в 2013 г. Причем половина из них в 2014 г. 50-летний возраст, из которых более 56 % доктора наук в возрасте, превышающем 60 лет. Вероятно, поэтому с продвижением инновационных технологий в реальный сектор получается плохо. По индексу конкурентоспособности Россия занимает 64-е место в мире [6].

Просматривается интересная тенденция. Все больше наукой, и даже фундаментальной наукой, начинают заниматься учебные институты. Это соответствует мировой практике. За рубежом достаточно часто крупные корпорации проводят фундаментальные исследования совместно с учебными институтами. Также значительная часть фундаментальных исследований в развитых странах проводится компаниями совместно, а прикладными разработками они занимаются уже самостоятельно. Это объясняется тем, что фундаментальные исследования требуют больших капиталовложений с очень длительным сроком возврата.

Наша задача – соединить сектор знаний с реальным сектором, превратив трансферт знаний в фактор развития экономики. Инновации как процесс эволюционный не поддаются мгновенному директивному запуску, из чего следует важная роль и значение подготовки людей, их образования и воспитания в целях изменений. Именно поэтому одним из важнейших

элементов современного инновационного общества является инновационная грамотность и культура, которые в свою очередь предполагают особую политику, свои стратегические ориентиры. К принципиальной составляющей инновационной культуры следует отнести трудовую мораль. Исключительный пример здесь демонстрирует Япония, где всеобъемлющим является постоянное совершенствование знаний во всех областях и на всех уровнях.

Базу инновации образуют изменения, происходящие в технике, в управлении, в социальных позициях, культуре. В основе технических инноваций лежат перемены в технике, организационных – перемены организационные, социальных – перемены в социуме. В чистом виде инновации практически никогда не выступают – здесь приходится иметь дело с некоторым социально-культурным и организационно-техническим инвариантом, содержание которого характеризует потенциальное поле данной конкретной культуры в виде некоторого скаляра-инварианта.

Отсюда следует очевидный вывод о невозможности трансляции отдельных граней инновационного процесса из одной социокультурной действительности в другую. Допустим лишь перенос некоторого рода инвариантов, связанных с особенностями жизнедеятельности людей. Последнее, например, задало методологическую базу ускоренного развития новых индустриальных стран, таких как Индия и Бразилия. Основы перевода этих стран на новые рельсы прорабатывались на одновременном использовании множества самых разных видов знания.

Научные исследования оказывают на инновационную деятельность, как правило, лишь косвенное воздействие. Наука не определяет динамику инновационного процесса и не является первым звеном этого процесса. Она должна располагать потенциалом, адекватным потребностям развития, и только. Инновационная идея рождается не в научной сфере, а в сфере общественного потребления, основа которой – общественные потребности. Поэтому инновационный процесс не только завершается на рынке, но им и порождается.

Основные проблемы российского бизнеса в области инновационного развития упираются в типично перестроечные явления. Во-первых, для многих компаний источником инноваций служат собственные средства. Банковские кредиты в качестве мультиплицирующего фактора рассматриваются крайне неохотно и в полном объеме не используются. Поскольку собственных средств хронически не хватает, следовательно, качество инновационного процесса ухудшается. Во-вторых, альтернативные источники финансирования разработок используются недостаточно. В структуре инновационных разработок чрезвычайно низка доля совместных разработок, финансирования разработок покупателем конечного продукта, разработок по государственным инновационным программам. В-третьих, большинство отечественных предприятий по своим масштабам существенно уступают зарубежным аналогам. Результатом является то, что они изначально не имеют возможности инвестировать в научно-исследовательские разработки средства, сопоставимые с теми, которые исполь-

зуют в этих целях японские или американские корпорации. В-четвертых, в нашей стране практически исчерпаны производственные мощности для роста – баланс положительных мощностей в промышленности, под которым понимается разница между избытком и недостатком, составляет всего 6 % [6]. В то же время вклад ценового фактора в ВВП 2013 г. составил 11 %, или более чем 60 млрд дол. [6]. Это обстоятельство указывает на отрицательный вклад экономической политики правительства в динамику развития страны.

Если верить данным официальной статистики – за период с 1995 г. реальный ВВП страны вырос чуть ли не вдвое. Насколько реален этот цифровой рост? Согласно закону Харрода – Домара темп экономического роста прямо пропорционален объему инвестиций и обратно пропорционален капиталоемкости продукции. Это означает, что каждый процент роста имеет свою инвестиционную цену, т. е. без опережающего роста капитальных вложений систематический рост экономики устойчивыми и достаточно высокими темпами невозможен. Поскольку в материалах официальной статистики в полном объеме таких данных обнаружить практически невозможно, обратимся к динамике инвестиций в основной капитал, которая, как известно, имеет отрицательный тренд «инвестиционного обеспечения» экономики, что заставляет задуматься о факте происхождения роста ВВП в реальном выражении.

Следующий вопрос, вытекающий из факта роста реального ВВП, касается производства капитальных товаров. Почему на фоне роста ВВП не изменилась к лучшему возрастная структура оборудования? Если в советское время она составляла 8–10 лет, то сейчас увеличилась до 20 лет, а по ряду производств перевалила за тридцатилетний рубеж [6].

Характерным примером является то, что в течение каждой советской пятилетки в строй вводилось 1,5–2,0 тыс. крупных промышленных предприятий [3], которые и поныне представляют гордость российской индустрии. За все годы реформ построено считанное число промышленных предприятий, преимущественно перекачивающих нефть и газ станций, введены в действие два крупнейших нефте- и газопровода. Налицо техническая деградация производства.

Другая часть ВВП – потребительские товары и услуги. Если бы их рост был реален, то он нашел бы отражение в натуральных показателях: росте производства предметов широкого потребления и сельскохозяйственной продукции, увеличении продаж продуктов питания и их потребления в расчете на душу населения. Однако имеющиеся статистические данные не обнаруживают положительных моментов в этой области. Не видно этого и в сфере услуг. Правда, статистика говорит о росте личных доходов. Интересным было бы выяснить, доходы какой части населения растут? Некоторый ответ на поставленный вопрос дают динамика среднемесячной заработной платы в Российской Федерации по видам экономической деятельности и распределение объемов денежных доходов по группам населения. Из ее оценки следует, что,

несмотря на кажущийся рост средней цифры, наиболее высокий уровень заработной платы приходится на финансовую деятельность и добычу полезных ископаемых, в которых занято только 3,7 % трудоспособного населения [6]. Обращает на себя внимание тот факт, что государственное управление по численности занятых более чем в 5 раз опережает каждую из них.

Распределение денежных доходов по группам населения ярко демонстрирует неравенство в их распределении, достаточно часто ассоциирующемся со справедливостью. Сама же справедливость, часто понимаемая как всеобщее равенство доходов и даже равное бесправие, занимает высокое место в шкале ценностей. И в то же время отсутствие регулятора справедливости часто ведет к большей несправедливости, имущественному расслоению, препятствуя модернизации. Считается, что значение коэффициента Джини $\geq 0,4-0,5$ является критерием неустойчивости имеющихся в стране социально-экономических и политических институтов. Сложившийся к настоящему времени уровень этого показателя в России (0,422) показывает, что наше общество не сумело договориться об общих правилах и вынуждено компенсировать их отсутствие личными взаимоотношениями, жесткими правилами и виртуальной связью каждого с покровителем. Таким образом, созданное в стране неравенство в распределении самым трагическим образом сказывается на положении российского населения. Об этом свидетельствует и резкое ухудшение по сравнению с советским периодом показателей как уровня потребления, так и естественного движения населения.

Дополнительный штрих в легенду об экономическом росте вносит ситуация с научно-техническим прогрессом, качественную сторону которого в нашей стране демонстрирует динамика основных показателей инновационной деятельности: сегодня доля расходов на науку составляет 0,56 % к ВВП и весьма далека от уровня 1992 г., хотя и тогда она была значительно ниже, чем в развитых странах. При этом расходы на фундаментальные исследования сократились до 38 % по отношению к общим расходам на науку, хотя еще в 2002 г. они составляли 52,5 % [6].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в России отсутствует инфраструктура инновационного процесса, которая бы запустила механизм распространения инноваций среди широкого круга предприятий. Наверное, можно говорить и о том, что в стране мало хороших научных идей, новых знаний, которые можно превратить в коммерческий продукт. Это обусловлено не только низким числом организаций, осуществляющих технологические инновации (9,9 % – добывающие и обрабатывающие производства, 8,0 % – организации связи), ничтожной долей инновационных товаров в общем объеме выпуска (7,8 % – добывающие и обрабатывающие производства, 9,6 % – организации связи), низким уровнем затрат на инновации (1,8 % – добывающие и обрабатывающие производства, 8,5 % – организации связи) [6] и даже не отсутствием положительной динамики инвестиций в наукоемкую и инновационную продукцию. Беспокоит явно выраженная тенденция преимущественной под-

держки сырьевых отраслей. Оказывается, в последние годы темпы финансирования добывающих отраслей только нарастают и к 2014 г. вдвое превзошли аналогичный показатель в обрабатывающем производстве.

Позиции отраслевой генерации инновационных товаров, работ и услуг остаются чрезвычайно низкими. Более того, за период 2009–2013 гг., несмотря на масштабные достижения российской науки, они в целом имеют негативный тренд. Если обрабатывающие производства примерно находятся на одном уровне внедрения инноваций, то в добывающих отраслях спад инновационной активности составляет до 50 %. Если учитывать то обстоятельство, что наша экономика почти целиком зависит от результативности деятельности топливно-сырьевого комплекса, ситуация выглядит малоперспективной. Отсюда следует, что институт предпринимательства если не потерял связи с наукой, то мало интересуется ее достижениями для использования их в практической деятельности.

Более детальное знакомство с ситуацией показывает, что распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал демонстрирует совершенное безразличие отечественного бизнеса к модернизации производства. Практически все показатели качественной характеристики этого аспекта хозяйственной деятельности имеют устойчивую тенденцию к снижению. Особенно обращает на себя внимание отсутствие какой бы то ни было заинтересованности производителя в повышении эффективности производства за счет внедрения новых производственных технологий и снижении себестоимости продукции. Некоторые международные сравнения тоже не в пользу нашей страны. По содержанию общественного труда Россия существенно отстает от развитых стран. В настоящее время новые знания в развитых странах обеспечивают свыше 75 % прироста ВВП. В России экономики знаний практически не видно. Если в Италии, Испании и даже Португалии инновационная продукция занимает в ВВП страны от 10 до 20 %, в Финляндии – 30 %, в Германии – 35 %, то в России менее 1 %. Доля США на мировом рынке наукоемкой продукции составляет 36 %, Японии – 30 %, Германии – 16 %, а России лишь 0,3 % [7]. И это при том, что по числу ученых Россия находится на третьем месте в мире. Доля затрат на технологические инновации в стоимости промышленной продукции в России составляет чуть более 1 %, в Германии – 5 %. Интегральным показателем, отражающим доминирующий уровень используемых в стране высоких технологий, является энергоемкость экономики. По этому показателю Россия к 2012 г. уступала США, Германии, Франции и Великобритании более чем в 4 раза [4]. Оценивая инновационную активность России, приходится констатировать ее явное отставание от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, что ставит страну в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий.

На этом основании можно утверждать, что базисные экономические институты России находятся в разбалансированном состоянии. Вне всякого сомнения, ответственность за сложившуюся ситуацию лежит на государстве, по-

скольку в экономически развитых странах как раз государство выступает институциональным инноватором.

Все факты и явления нашей современной действительности с неопровержимостью говорят о том, что российский капитал никакой ответственности за свою страну не несет. Все те небольшие позитивные изменения в экономике, которые произошли в последние годы, достигнуты исключительно за счет монополизированного капитала и масштабных государственных вложений, т. е. за счет народа.

Обсуждая этот вопрос, не можем не сослаться на фигурантов «золотой сотни» российских богачей, регулярно публикуемой журналом «Forbs». Согласно ему ключевые позиции в российской экономике принадлежат 36 миллиардерам, в руках которых находится капитал, составляющий 25 % ВВП страны. Такого нет нигде в мире.

Варварские формы эксплуатации труда и способы накопления капитала позволяют нашему олигархическому бизнесу необычайно высоко поднять планку нормы прибавочной стоимости. Согласно нашим приблизительным расчетам норма прибавочной стоимости в российской экономике перевалила за 100 %, что свидетельствует о присвоении большей части национального дохода. Сравнивая аналогичные данные экономики США, можем сделать заключение о пиратском характере российского капитализма, свойственном «банановым» республикам. Не менее вопиющи данные об использовании прибавочной стоимости. Величина прибыли, которую российские собственники тратят на собственные нужды, составляет 12 % от ВВП. В США этот показатель составляет лишь 5 %, при этом следует учесть, что в силу широкого распространения акционерного капитала только часть этой суммы идет капиталистическому классу.

О грабительском характере российского капитализма свидетельствует и нерациональное строение органического капитала. При кажущейся близости цифр России и США качественная структура разительна: в США мы обнаруживаем понижающие тенденции во втором подразделении, а у нас – наоборот. Если мы обратимся к первоисточникам, то обнаружим, что вывод относительно опережающих темпов роста первого подразделения был сделан для условий домонополистического капитализма. В.И. Ленин не распространял его на все стадии развития капиталистической формации. Таким образом, вырисовывается удивительная вещь – оказывается, современная Россия опирается на отношения домонополистического капитализма.

Вся имеющаяся статистика демонстрирует одно и то же: обогащение на одном социальном полюсе и растущее обнищание на другом.

Между тем частная собственность утвердилась на Западе и получила признание, потому что служит не только личному, но и общему благу. Нам кажется, что если мы будем связывать свои надежды на модернизацию нашей экономики с теми, кто интересуется не интересами страны, а только ее ресурсами, то ситуация к лучшему не изменится. В современной России фундаментом модернизации

выступает общество, созданное по схеме советского проекта. Тем не менее во многих российских компаниях инновационный процесс развивается более быстрыми темпами, нежели на Западе. Другое дело, что предпосылок лидерства в этой сфере у нас нет. Однако имеется задел для выравнивания ситуации.

Для решения проблемы инновационного развития требуется искать новые институциональные формы. В нынешней ситуации, когда Россия оказалась под гнетом санкций, упор в развитии инноваций только на частнокапиталистический сектор бесперспективен из-за его незаинтересованности в долгосрочных инвестициях и чуждости финансово-кредитных институтов. Поэтому особое значение приобретает политика государства в целом, отдельных его экономических и политических институтов в формировании конкурентоспособных вертикально интегрированных корпораций. При наличии определенных заделов в использовании инновационного потенциала военно-промышленного комплекса представляется возможным сформировать механизм форсированного развития машиностроительной индустрии, обеспечить на его базе производство продукции двойного назначения, создать банк новейших технологий, сформировать, наконец, основу для развития малого и среднего предпринимательства как носителей инновационного потенциала. Принципиальным моментом является формирование нового образовательного уровня населения, восстановление и приумножение утраченного за годы реформ мотивационного потенциала.

Необходимо перейти от обсуждения к формированию и реализации программы новой индустриализации как базиса для инноваций. В отличие от предыдущей индустриализации, новая индустриализация воплощает более высокую ступень развития, базой которой является уже не электрификация, а автоматизация и даже роботизация производственных процессов. В процессе ее осуществления качественные преобразования должна получить человеческая деятельность – система машин, вытесняя человека в стандартных технологических операциях, способна предоставить ему растущую массу времени для творчества. На этой основе должны преобразиться не только характер общественного труда, его структура и распределение, но и наука перерасти в непосредственную производительную силу.

Библиографический список

1. Глобальный индекс инноваций 2013 г. М., 2014.
2. Дети реформ / под ред. Н.М. Римашиевской. М., 2011; Николаев И., Точилкина О., Марченко Т. Национальное богатство за 10 лет: минус 3% // Ведомости. 2014. 27 мая.
3. Кара-Мурза С. Советская цивилизация: от начала до наших дней. М., 2008.
4. Климова Г.Н., Литвак В.В. Универсальный показатель энергетической эффективности // Фундаментальные исследования. 2012. № 11 (5).
5. Национальные счета России в 2006–2013 гг.: стат. сб. М., 2013.
6. Россия в цифрах. 2014: крат. стат. сб. М., 2014.
7. Сидоров В.А., Трубников А.В. Роль человеческого капитала в инновационном развитии России // Теория и практика общественного развития. 2014. № 14.

8. Смелова О.В. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2012. № 3.
9. Becker G.S. Human Capital. N.Y., 1964.
10. United Nations Development Program. Human Development Reports. URL: <http://hdr.undp.org/en/2014-report>.
11. World Population Prospects: The 2012 Revision. URL: <http://esa.org/unpd/wpp/index.htm>

V.A. Sidorov, A.V. Bolik

MODERNISATION PARADIGM: DREAMS OF COMPRADOR BOURGEOISIE

***Abstract.** Question to the innovative methods of production. The socio-economic terms of modernization of home national economy are considered and reasons of low level of innovative activity of market agents are unsealed. The problems of braking of the modernization updating of economy are shown: insufficient level of financing of science and education, sharp distinctions in inequality of acuestss, lack of development of infrastructure of innovative process. Priorities and resources of innovative development are set forth.*

***Key words:** capital, human capital, innovative process, business of innovations, modernization, infrastructure, institute, new industrialization.*

УДК 334.75

В.А. Сидоров

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОБЛЕМ ЛЕГАЛИЗАЦИИ НЕФОРМАЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены актуальные вопросы деактивизации неформальной составляющей хозяйственного развития. Высказано предположение о том, что игнорирование формализованных институтов агентами экономической деятельности способствует установлению квазиконтрактных отношений, препятствующих технологическому перевооружению российской экономики. В итоге процесс легализации выступает результатом сложной ассимиляции экономических и неэкономических факторов.*

***Ключевые слова:** неформальная экономика, трансакции, внеконтрактность, деформализация, акторы.*

Неформальная экономика является объектом внимания разных исследовательских направлений. Сложность и многогранность явления обуславливают

разнообразие его предметных областей. Нас интересует частный вопрос: как неформальная экономика позиционирует себя в пространстве? Можно ли говорить о пространственной специфике сегментов неформальной экономики? Эти и другие вопросы в центре внимания статьи.

Проблематика неформальной экономики в последнее время становится центром научной дискуссии. За этим стоят масштабность явления и значимость его социально-экономических последствий. Как выживают жители нищих стран? Почему не сбываются прогнозы голодных бунтов? Как сосуществуют очевидный расцвет предпринимательства и почти тотальное, согласно статистике, балансирование предприятий на грани банкротства? Эти и другие вопросы ранее были адресованы развивающимся странам, где неформальная экономика играла роль основного элемента социально-экономического порядка. Вскоре стало очевидно, что и экономика развитых стран несвободна от неформальной компоненты.

На наш взгляд, невозможно понять современную Россию без пристального внимания к неформальной экономике. Здесь проявились и глубокие исторические корни, и современные социально-экономические процессы, связанные с падением жизненного уровня, безработицей, непредсказуемостью реформаторской логики.

Исследование природы неформальной экономики приводит к выводу, что она представлена как минимум двумя составляющими: деятельностью, игнорирующей контрактное право, и деятельностью, не предполагающей формализованного контракта как основу взаимодействия. Очевидно, что контракт является далеко не единственной формой институализации хозяйственной практики. Регуляция экономической жизни может основываться на традиции, взаимопомощи, солидарности, доверии как специфических формах социальных отношений. При этом формализованный контракт чужероден, и его существование изначально не предполагается [1]. Из этого следует вполне очевидное деление неформальной экономики на два качественно разнородных блока.

Первый блок представлен теневой экономикой как деятельностью, совершаемой в обход тех или иных формализованных институтов хозяйственной практики. Выявление области нарушаемых норм лежит в основе классификации сегментов теневой экономики, бреши игнорируемых норм заполняются внезаконной системой правил, функционально зачастую дублирующих корпус отрицаемых норм. Игнорирование формализованных институтов влечет за собой установление квазиконтрактных нелегальных отношений с легальными или нелегальными партнерами. Классические примеры этих двух вариантов: связи предпринимателей с коррумпированными чиновниками и преступными группировками. Создание предпринимателями внезаконной системы правил можно трактовать как экономическое и социальное конструирование альтернативной институциональной среды бизнеса. Выгодность подобного конструирования для предпринимателей определяется возможностью нести существенно меньшие транзакционные издержки по сравнению с теми, что предполагаются в

рамках легальной экономики. Например, игнорирование норм регистрации и лицензирования означает для предпринимателя практику частного кредитования с опорой на социальный капитал в виде доверия социального окружения.

Другой блок неформальной экономики – домашняя экономика, предполагающая в качестве основы внелегальные институциональные нормы. Домашняя экономика не нарушает хозяйственного законодательства, она просто им не регулируется. Внеконтрактность домашнего труда является нормой общества, а не результатом стремления его участников повысить доходность деятельности. Статистическая неподотчетность домашней экономики является логичным следствием приватности этой сферы. Институциональная среда домашней экономики служит не функциональной альтернативой формальных экономических институтов, как в теневой экономике, а восходит к социальным отношениям, укорененным в механизмах социализации и интернализации социальных норм.

При определении проблемы неформальной экономики следует прежде всего отличать исследовательскую позицию от позиции административной или управленческой. Рассматривая различные подходы к неформальной экономике, следует признать, что доминирует среди них административный взгляд на это явление. Самое распространенное определение неформальной экономики как экономической деятельности, которая не отражена в официальной отчетности, является «управленчески ориентированным». С точки зрения государственного управления, проблематизация неформальной экономики связана с двумя вопросами: во-первых, невозможность ведения статистического учета реальных масштабов экономики; во-вторых, проблема налогообложения из-за того, что значительная часть экономических интеракций в неформальной экономике находится в тени, государственный бюджет недополучает значительные суммы. Однако исследования демонстрируют нам, что, если взглянуть на ситуацию глазами самих участников неформальной экономики, проблематичность перестает быть столь очевидной или состоит в чем-то другом.

На микроуровне неформальные практики предстают не просто естественным механизмом функционирования экономики, а способом решения многих проблем, связанных с несовершенством формальных правил. Наличие неформальных и полужформальных городских рынков, например, позволяет малообеспеченным слоям населения покупать товары первой необходимости по низким ценам. При этом издержки подобной торговли никого не пугают: люди сознательно идут на риск приобретения некачественной продукции ради возможности получить ценовую выгоду. Сам факт широкой распространенности неформальных рынков, как и малая результативность запретительных мер по отношению к неформальной торговле, говорит о функциональности данного феномена и его положительном восприятии населением. В сфере неформальных трудовых отношений работодатели избегают излишних затрат, связанных с налогами и социальным обеспечением работников, неформально занятые получают более высокие «черные» и «серые» зарплаты, равно как и моральное оправдание работать не в полную силу, не задумываясь о соблюдении трудовой

дисциплины. При этом никто не испытывает особого недовольства. В экономических стратегиях сельского населения неформальные отношения занимают ведущее место, в то время как дискомфорт вызывают формальные правила, насаждаемые извне. Неформальная оплата медицинских услуг, ставшая неизменным атрибутом государственного здравоохранения, также воспринимается населением не столь остро, как это можно было ожидать. Гораздо больше нареканий вызывает качество медицины. Неформальные платежи на таможне позволяют решать проблемы несовершенства экономической системы, выступают реальным регулятором отношений между бизнесом и таможней, нарушение которого может привести к серьезным проблемам в торговле вплоть до возникновения товарного дефицита. Особо примечательно то, что хорошо отлаженная и соблюдаемая всеми участниками система неформальных таможенных сборов вполне устраивала как бизнесменов, так и таможенников вплоть до недавнего времени, когда размеры неформальных таможенных сборов начали возрастать.

Для людей самых разных статусов, представляющих различные социальные группы и вовлеченных в разного рода неформальные экономические отношения, неформальная экономика представляется вполне естественной; факт ее неформальности сам по себе достаточно редко вызывает ощущение дискомфорта [2].

В приведенных примерах фигурируют акторы, которым по тем или иным причинам неформальные экономические отношения удобны. Так, для работников они привычны, предприятиям малого и среднего бизнеса позволяют находить возможности для получения неподконтрольных денежных средств, чиновникам компенсировать низкие зарплаты, политикам – для проведения предвыборных кампаний.

Возникает предположение, что неформальная экономика – скорее проблема государства и государственного управления, не воспринимаемая как значимая на уровне повседневных экономических практик. Само население часто безразлично к формам реальных экономических итераций. Более того, представления граждан и государства о том, что формально, а что нет, что законно, а что противозаконно, порой сильно различаются. По мнению П. Тамаша, неформальная экономика – это прежде всего проблема министерства финансов, заинтересованного в наиболее полном поступлении налогов в государственную казну, а также политической элиты, которая использует обвинения друг друга в неправовых экономических действиях в своих политических играх [9].

Все сказанное не означает, что проблемы неформальной экономики не существует вообще. Ее ускользающий характер объясняется ограниченностью привычного подхода к определению социально-экономической проблемы, который оказывается в данном случае неприемлемым. Нормативное понимание проблемы сразу вступает в противоречие с реальной картиной, которую мы получаем как из данных исследований, так и из повседневного опыта.

С точки зрения нормативного подхода, социальная проблема – это «расхождение между тем, что есть, и тем, чему, как считают люди, следует быть» [6].

Неформальная экономика предстает как отклонение от норм, способов экономического поведения, которые воспринимаются как правильные, должные, общепринятые. Однако если привычные и удобные правила экономических взаимодействий объявить несоответствующими тому, чему «следует быть», это не будет означать их автоматического исчезновения. Широкая распространенность неформальных практик заставляет поставить вопрос о том, что же действительно является общепринятыми нормами экономического поведения. Постоянное и систематическое несоответствие реальных, во многом неформальных правил, экономических взаимодействий нормативным или формальным ставит под сомнение «естественность» формального порядка, принимаемого за норму. В этом смысле, вероятно, логичнее было бы отрегулировать правила таким образом, чтобы они учитывали реальные экономические отношения, чем пытаться привести реальность в соответствие с неработающими формальными правилами [5].

Из всего сказанного вытекает предположение о том, что неформальная экономика формулируется в качестве проблемы в первую очередь на уровне экономической модели, признаваемой в качестве доминирующей, а не на уровне реальных повседневных экономических взаимодействий. Любое общество на любом историческом этапе своего развития характеризуется многообразием типов хозяйственной интеграции [4]. При этом существует некий доминирующий тип, который поддерживается господствующей хозяйственной идеологией, а потому получает формальную институциональную поддержку со стороны государства. Это не ведет к исчезновению других типов хозяйственных взаимодействий, но приводит к рассмотрению их как отклоняющихся, не очень значимых, либо мешающих развитию основного типа.

В советские времена, например, когда распределительная модель была доминирующей в хозяйственной интеграции, под категорию «неформальной экономики» попадало подпольное «капиталистическое» производство, которое с точки зрения современной рыночной идеологии выступает как раз формальным. В то же время сохранение распределительных моделей в регулировании бизнеса, а порой и усиление распределительного характера экономических отношений, высокая реальная зависимость бизнеса от власти, как, например, в случае отношений на таможне, сегодня трактуется в бывших социалистических государствах как нечто неформальное и нелегальное.

Собственно говоря, проблема неформальной экономики обозначилась тогда, когда оказалось, что помимо капиталистической организации производства, рыночной экономики, которая рассматривается господствующей «экономической идеологией» как наиболее эффективная, вдруг обнаружились другие формы экономического поведения. Эти внезапно обнаруженные формы противоречили господствующей модели, но вполне успешно вписывались в существующую социальную ситуацию [6]. В этой связи проявление внимания к неформальной экономике можно, вероятно, считать своеобразным индикатором

начала рефлексии по поводу эффективности рыночного экономического устройства.

Все эти доводы заставляют обратиться к конструктивистской традиции, когда фокус внимания перемещается от объективных условий на процессы, в результате которых ситуация начинает считаться социальной проблемой. Важно понять, в какой момент, почему и для кого ситуация начинает восприниматься как проблемная. С этой точки зрения проблема неформальной экономики также может быть рассмотрена как важная составляющая формирования общественного мнения. Обращение к конструктивистским подходам вовсе не означает, что не нужно изучать сам феномен экономических отношений, именуемых неформальной экономикой, хотя бы для того, чтобы понять, до какой степени поименованный, и тем самым – вызванный к жизни теми, кто имеет легитимное право на официальную номинацию, социальный феномен имеет референты в социальной реальности индивидов [7].

С экономических позиций неформальная экономика предстает как препятствие успешному экономическому развитию, прежде всего на макроуровне. В этом смысле экономический исследовательский подход максимально близок к подходу управленческому и активно используется в рамках последнего. Исследовательская проблема в данном случае заключается в том, чтобы измерить и оценить степень отклонения масштабов реальной экономической деятельности от формально фиксируемых, а также спрогнозировать возможные варианты экономического развития с учетом влияния неформальной экономики.

Фактически термин «неформальная экономика» основан на отрицании и указывает на существование у всех феноменов, объединенных в эту категорию, лишь одного сходства – неформальности. Однако возникают серьезные сомнения в том, что именно эту черту следует считать определяющей для всех социально-экономических отношений, объединяемых в данное понятие. Возникает вполне обоснованное предположение, что в одну категорию искусственно объединяются феномены совершенно разной природы, имеющие значительно больше отличий, чем сходств. Такой подход оправдан, если исходить из перспективы управляющего государства, озабоченного адекватной статистикой и налогами, однако он представляется не самым удачным с точки зрения научного исследования.

Неформальность следует анализировать из перспективы ответственности. В ситуации, когда идет постоянное изменение правовых контуров и официальных предписаний, ответственность и возможность оценки «правильного» поведения становятся главным дефицитом. Поэтому неформальность призвана заполнить эти пробелы, компенсировать дефицит, созданный недостатком формальности. Это означает, что неформальность становится стабилизирующим, а не дестабилизирующим фактором. В каких ситуациях общество начинает воспринимать неформальность как стабилизирующий фактор? И если в этих ситуациях неформальность понимается как своего рода специфическая страховка

для участников взаимодействий, то на какой стадии развития формальных отношений мы готовы пожертвовать частью этой «страховки»? Как долго и с мобилизацией какого рода ресурсов две «системы страхования»: неформальные сети и легальная ответственность – могут существовать параллельно? И если верна гипотеза о неформальности как факторе, поддерживающем длительный, не революционный переход к созданию формального рынка в постсоветской системе, то с какого момента может наблюдаться превращение этой «поддерживающей» роли из первичной во вторичную?

Неформальность выполняет функцию косвенной легитимации возникающих региональных рыночных демократий. Без нее функциональная рыночная экономика как промежуточная цель социальной трансформации не могла бы быть продемонстрирована общественности. Первые рыночные институты не могли бы выжить без неформальной поддержки. Рынки и способы регулирования того периода были лишь виртуальными экономиками с имитациями институтов. Национальные политические элиты и их спонсоры из международных бизнес-клубов были заинтересованы в том, чтобы как можно быстрее продемонстрировать в качестве результатов трансформации новый деловой порядок. Тем не менее специфические черты этого нового порядка продавались широкой публике как нормальные.

Неформальность играет значительную роль в технологическом обновлении и производстве нового знания даже в экономиках развитых государств. Следует рассмотреть влияние неформальности на национальные инновационные системы в трансформирующихся странах, обращая особое внимание на появление новых индустриальных областей. Когда схожие фирмы располагаются в определенных общих кластерах по типу индустриальных областей, для них важно существование общей системы ценностей и знаний. Происходит формирование определенной культурной среды. В этой среде фирмы связаны между собой специфическими неформальными отношениями и создают сложную смесь кооперации и конкуренции. Существующая литература утверждает, что распространение знания по информационным каналам происходит в форме информационной торговли [8]. Этот тип неформального обмена знаниями между фирмами можно часто наблюдать в процессах создания и распространения технологической инновации.

Не секрет, что аккумуляция капитала основывается на социальных структурах. Это означает, что эффект либерализации не должен заключаться в упразднении или трансформации структур, в которых рынки укоренены. Вместо этого либерализация подразумевает создание условий, стимулирующих сохранение и совершенствование таких структур, как экономические институты. В эру либерализма и глобализации структурное регулирование не должно ограничиваться заменой государственного планирования экономического развития и норм плановой экономики рынком и контрактами. Не менее важен процесс интенсификации отношений между рыночными и не рыночными институтами, без которых рынок не может существовать.

Мы привыкли к тому, что при введении новых формальных правил представители государства каждый раз объявляют, что теперь всем придется работать только в условиях формализации. Однако в реальности спектр схем разной степени легальности сохраняется. Меняются их характер и соотношение, но «серые» схемы вовсе не ликвидируются.

Вопрос о том, как обосновывается невозможность полностью легальной деятельности, относительно ясен. Многие аргументы становятся обоснованием стратегий деформализации. Все вместе они являются неотъемлемым элементом концепций контроля, которые доминировали в течение реформенного десятилетия и воспитывали общую толерантность к теневым операциям и неплательщикам налогов. В то же время менее ясен ответ на другой вопрос: зачем ведущим игрокам заботиться о легализации своей деятельности и брать на себя бремя дополнительных издержек и рисков. Эта тема заслуживает специального рассмотрения.

Начнем с оценки общего состояния рынков. И здесь следует отметить, что выбор деловой стратегии происходил на фоне благоприятной конъюнктуры рынка. В итоге в формирующуюся концепцию контроля вкладывается стратегическое требование – ведущими игроками в новой ситуации будут те, кто умело использует дополнительные ресурсы для структурного и институционального маневра.

С другой стороны, в Россию приходят западные транснациональные операторы. Российским сетевым компаниям придется мобилизовать свои усилия, становиться более прозрачными, в том числе и для того, чтобы выгоднее продаться западным гигантам, если поступит такое предложение. В связи с усложняющейся конкурентной ситуацией на рынке ведущие игроки задумываются о возможностях его передела в свою пользу. Один из путей связан с возможностью потеснить менее крупных операторов, в том числе тех, кто использует «серые» и «черные» схемы. Повышение общего уровня легальности при одновременном расширении масштабов деятельности позволило бы ведущим участникам рынков захватить дополнительные ниши. В этом случае издержки легализации в краткосрочном периоде принесут серьезные выгоды уже в среднесрочной перспективе.

Таким образом, экономические мотивы к легализации деятельности возникают на пересечении собственного интереса к рыночной экспансии и внешнего экономического принуждения, т. е. имеют одновременно наступательный и оборонительный характер.

Совершенствуются и технические возможности контроля. И хотя уровень информационно-технического оснащения контролирующих органов далек от желаемого, продвижение в этом направлении повышает риски «черных» и «серых» схем. Очень важно и то, что ведущие участники рынка начинают переоценивать сравнительные издержки, риски и выгоды от использования разных схем. Встает проблема сравнительных издержек, возникающих при разных схемах хозяйственной деятельности. И здесь справедливо обращает на

себя внимание тот факт, что совокупные издержки «серых» схем часто недооцениваются участниками рынка. Абсолютно корректный их подсчет фактически невозможен. И хотя даже при достоверном подсчете они окажутся несопоставимыми с издержками легального функционирования, их вес тоже заметен.

Помимо издержек существуют также определенные риски. Среди них выделяется риск, связанный с вероятностью проверки предприятия государственными органами и применения жестких санкций по ее результатам. Руководители компаний считают, что представители контролирующих и правоохранительных органов неплохо информированы о реальном положении дел. Наличие постоянного, пусть не слишком высокого, но неустранимого риска держит руководителей в психологическом напряжении.

Помимо экономических и политических расчетов, взвешивания сравнительных издержек и выгод значение имеет также социальная составляющая. Во-первых, это наличие достаточно объемных инвестиций в собственный бизнес в России, здесь находятся семьи бизнесменов и отсутствуют намерения уезжать. Во-вторых, имеется и более общий интерес – стабильность и устойчивое развитие не только фирм, но и российского рынка в целом. В-третьих, существует стремление владельцев и высших менеджеров бизнеса к повышению социального статуса. Тем, кто в далеко не самые легкие годы сумел создать и развить свое дело, хотелось бы получить адекватное признание со стороны общества. Для этого нужно переутвердить имидж предпринимателя. Из удачливого дельца, всеми правдами и неправдами накопившего первоначальный капитал, он должен превратиться в уважаемого бизнесмена, пекущегося не только о собственном, но и об общественном благе. Подобные мотивы, конечно, не являются чисто альтруистическими. Но сводить их к одному лишь эгоистическому расчету было бы по меньшей мере неразумно.

Таким образом, причин легализоваться у ведущих участников рынка оказывается не меньше, чем причин оставаться в тени. И эти причины весьма разнородны. Движение участников рынка по пути легализации не является продуктом исключительно экономической калькуляции осязаемых издержек и выгод, не объясняется только неэкономическим давлением контролирующих и правоохранительных органов на отдельные фирмы или высокими моральными установками их руководителей. Все эти моменты зачастую имеют место. Процесс легализации выступает результатом сложной ассимиляции экономических и неэкономических факторов, свидетельствующих о появлении на рынках новых концепций контроля.

Продвижение к легализации бизнеса оказывается длительным и весьма противоречивым процессом. Оно сопряжено с достижением институциональных компромиссов, на основе которых формируются новые конвенции, регулирующие взаимодействия между компаниями, а также между представителями бизнеса и государственной власти. Как всякая тенденция, легализация бизнеса

реализуется с периодическими колебаниями. Выступая как результат институциональных изменений, она опирается на стратегические экономические и политические интересы его участников.

Библиографический список

1. Бобков В. Межрегиональное неравенство уровня жизни: состояние и вектор развития // Экономист. 2012. № 12.
2. Кувшинова О. Перешли через ноль // Ведомости. 2014. № 195 (3699).
3. Лосев М. Заторможенные активы // РБК деловой журнал. 2013. № 1–2.
4. Морозова Н.И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации – ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14).
5. Полян К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. № 2. Т. 3.
6. Поликарпова М.Г. Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России // Молодой ученый. 2013. № 10.
7. Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А. Под знаком торможения // Однако. 2012. № 20.
8. Радаев В.В., Добряков М.С. Анализ рынков в современной экономической социологии. М., 2010.
9. Тамаш П. Неформальность в постсоциалистической экономике // Эксперт. 2007. № 41.

V.A. Sidorov

DIVERSIFICATION OF PROBLEMS OF LEGALIZATION OF INFORMAL COMPONENT OF ECONOMIC ACTIVITY

Abstract. The pressing questions of deactivate of informal constituent of economic development are considered in the article. Supposition is outspoken that ignoring of формализованных institutes the agents of economic activity assists establishment of kvazicotracyivity relations impedimental to the technological rearmament of the Russian economy. In the total the process of legalization comes forward the result of difficult assimilation of economic and uneconomic factors.

Key words: informal economy, transactions, outside contractivity, deformalisation, actors.

КОЛЛАБОРАЦИОННЫЙ БАЗИС НОВОЙ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы воспроизводственной активности экономического пространства России, сделаны выводы о причинах его низкой воспроизводственной активности. Рассмотрены принципиальные направления совершенствования воспроизводственной системы в целом, показаны новые моменты в типологизации воспроизводственной структуры и формировании на ее основе приоритетов реструктуризации воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: производство, воспроизводственный процесс, операционная прибыль, сверхприбыль, налогообложение, инвестиции.

Важнейшей тенденцией современного типа экономического развития, которая синтезирует в себе многие явления и процессы, происходящие в мире, является обобществление производства. Диалектика процесса обобществления предполагает примат целого над его частями. Данный тезис нельзя рассматривать исключительно с абстрактных позиций, наоборот, недооценка системности народнохозяйственного комплекса неизбежно ведет к серьезным просчетам, не позволяя в полной мере использовать естественные преимущества российской экономики. Эти преимущества необходимо активизировать в ближайшей перспективе, поскольку санкционный механизм постепенно выталкивает экономику страны в периферию экономического развития.

К одной из ключевых характеристик современной экономики следует отнести нарастание качественного разрыва между странами, резкое обострение борьбы за доминирование на карте глобального мира. В этих условиях преимущество переходит к странам, которые «...чутко улавливают тенденции изменений, мгновенно приспосабливаются к ним, используя себе во благо открывающиеся возможности» [1]. Это высказывание П. Друкера как нельзя лучше подходит к описанию задач, стоящих перед российской экономикой, воспроизводственная система которой требует не просто восстановления былого потенциала, но и способности его противостоять вызовам глобальной экономики. Способность воспроизводственной системы к улавливанию инноваций должна опираться на инструментарий научно обоснованных методов формирования отраслевых преимуществ на всех уровнях экономики (от наноуровня до макроуровня) и поэтому может быть охарактеризована как мегатрансформация.

Опираясь на понимание процессов обобществления, признание примата целого над его частями, требует принципиального изменения подход к постановке задач развития народнохозяйственного комплекса страны. Исходной

здесь должна стать опора на четкое понимание конечных результатов функционирования общественного воспроизводства. Вне всякого сомнения, оценка индикаторов развития общественного хозяйства – необходимый компонент работы над совершенствованием его результативности, однако не последнее место в этой работе занимает проблема повышения эффективности функционирования механизма хозяйствования в целом, т. е. речь идет о поиске возможных направлений улучшения функционирования воспроизводственной системы. Данный вывод построен на том факте, что становление эффективной воспроизводственной системы представляет собой единый социально-экономический процесс, подчиненный цели общественного производства. Важнейшим показателем его зрелости становятся прогрессивные изменения самого характера общественного воспроизводства, заключающиеся в возрастании роли интенсивных факторов над экстенсивными в формировании ресурсов общества. Разумеется, совершенствование воспроизводственной системы в первую очередь должно обеспечить наиболее полное использование именно интенсивных факторов развития общественного производства. Оно предполагает прежде всего осуществление широкого круга мероприятий в области сближения интересов различных слоев общества, высокую степень использования достижений отечественной науки и техники, качественно новый уровень развития вещественных элементов производительных сил, разработку и внедрение в производство принципиально новых технологических решений, коренное совершенствование на этой основе всей воспроизводственной системы. Иначе говоря, совершенствование общественного воспроизводства должно способствовать наиболее полному использованию материально-вещественной и пространственно-естественной сторон имеющихся преимуществ России.

Модернизация общественного производства остается одной из главных задач, в рамках которой одним из важнейших требований становится обеспечение уже не отдельных достижений в этой области, какими бы выдающимися они не были бы, а высокого научно-технического уровня всего производства. Такой подход к развитию воспроизводственной системы обуславливает активное воздействие на ускорение темпов расширенного воспроизводства общественного продукта на прогрессивной основе во всех подразделениях. Между тем техническое совершенствование последние годы происходит односторонне. Так, при постоянном техническом развитии отраслей добывающей промышленности, росте производительности труда работников, занятых в основном производстве, технологическое совершенствование отраслей обрабатывающей промышленности происходит очагово, производительность труда растет медленно, в ряде случаев носит отрицательный тренд. Эти обстоятельства негативным образом влияют на выполнение задач, очерченных Концепцией социально-экономического развития России на период до 2020 г. Стало быть важнейшей задачей дальнейшего совершенствования воспроизводственной системы является большая ориентация собственников на повышение технического уровня производства и, как следствие этого, – на ускорение темпов роста производи-

тельности экономики, снижение ее материалоемкости. В настоящее время для решения этой задачи складываются благоприятные условия, поскольку антироссийские санкции создают определенные перспективы для осуществления этой работы.

Для перехода от современной деформированной экономики России к принципиально новой воспроизводственной системе, воспроизводящейся в значительной мере на собственной основе, необходимо пересмотреть ряд устоявшихся теоретических догматов, положений и стереотипов. Идеальный вариант модели новой воспроизводственной системы (НВС) предполагает прежде всего создание и активное применение эффективных регуляционных воспроизводственных инструментов, механизмов и структур, образующих необходимые воспроизводственные условия для перехода к НВС. Социально-ориентированная рыночная экономика [2], особенно в настоящий период, требует разумного государственного вмешательства через: 1) экономические механизмы, представляющие определенные «правила» игры для хозяйствующих субъектов и функциональных капиталов; 2) целенаправленную деятельность предприятий государственного (или долей государственного) сектора экономики; 3) развитие отдельных обобществленных сфер социальной деятельности, представляющих гарантированный уровень удовлетворения потребностей в услугах предприятий и организаций социальной и непромышленной сфер как условие не только расширения и диверсификации личного потребления, но и как необходимое условие роста производительности капитала, труда, занятости, благосостояния, эффективного спроса.

Опыт развитых стран мира таких, как Германия, Франция, Швеция и пр., показал жизнеспособность социально-ориентированной рыночной экономики и механизмов, обеспечивающих сочетание экономической эффективности с социальной ориентацией хозяйственной деятельности. Анализ развития рыночных систем в ведущих капиталистических странах с более чем двухвековыми традициями конкурентной рыночной экономики приводит к пониманию необходимости развития, постоянного совершенствования форм общественного и коллективного потребления в таких важнейших сферах, как образование, культура, наука, здравоохранение, общественная безопасность, социальное обеспечение, правовая защита, государственное управление и регулирование и т.п. Общественное воспроизводство в этих странах все более ориентируется на социальное развитие, борьбу с бедностью, безработицей, инфляцией, рост благосостояния населения. Социальные инвестиции там растут быстрее капиталовложений в материально-вещественные элементы общественного производственного капитала. Возрастает роль трансфертных функций государства.

В интерпретации соискателя НВС России представляет своеобразную воспроизводственную и институциональную сферу отношений, определяющих специфику функционирования всех экономических структур, опосредующих формирование условий для распределения, перераспределения и потребления воспроизводимых продуктов, доходов, ценностей, функций, факторов и произ-

веденного богатства. Она предполагает широкое использование функциональных механизмов регулирования оперативной производственной деятельности хозяйствующих субъектов, стимулированием позитивных экономических и социальных процессов развития и ограничением негативных. При этом каждая существенно значимая воспроизводственная функция должна регулироваться соответствующим функциональным механизмом.

Общественное воспроизводство прежде всего представляет собой производительную деятельность непрерывно функционирующего совокупного общественного национального капитала и одновременно является процессом производства, распределения, обмена и потребления национального продукта, производимого в потребительной форме товарных благ и услуг, предназначенных для индивидуального, коллективного, инвестиционного и общественного потребления. Общественное производство любой экономической формации имеет воспроизводственные структуры, функционально ориентированные на надлежащее отправление воспроизводственных функций и на повышение социально-экономической эффективности процесса воспроизводства в целом.

В процессе расширенного воспроизводства, согласно НВС воспроизводится функциональный общественный капитал, его структурные компоненты можно классифицировать как 1) частный капитал (K^P); 2) государственный капитал (K^G); 3) общественный капитал (K^S); 4) личный капитал (материальный и нематериальный – K^O); 5) природный капитал (K^N); 6) институциональный капитал (K^I); 7) капитал домохозяйств (K^D). Тогда для целей НВС представляется возможным сформулировать модель производственной функции совокупного общественного капитала:

$$Y = A_0 \cdot K_1^P \cdot K_2^G \cdot K_3^S \cdot K_4^O \cdot K_5^N \cdot K_6^I \cdot K_7^D,$$

где Y – совокупный доход общества; A_0 – технологически обусловленный уровень производства.

При такой постановке модели все отмеченные виды капиталов-факторов включают действие научно-технической составляющей. Первые производные этой функции относительно каждого капитала фактора соответствуют чистым стоимостям предельных продуктов этих капиталов, значение каждого капитала-фактора, возведенное в степень его параметра и отнесенное к приросту совокупного дохода общества, позволяет выявить вклад и роль каждого капитала-фактора в НВС. Отношение чистых стоимостей предельных продуктов соответствующих капиталов к совокупному доходу общества будет характеризовать динамические свойства данного капитала в экономической системе. Распределение приращений совокупного дохода общества среди капиталов-факторов по чистым стоимостям их предельных продуктов обусловит наиболее справедливое первичное распределение доходов. Это положение является фундаментальным принципом распределения НВС.

Прирост производственных мощностей соответствующих капиталов в году t определяется инвестициями в году $t-1$ с учетом годового инвестиционного лага. Тогда прирост совокупного общественного капитала в году t определяется следующим соотношением (ΔK_t^T):

$$\Delta K_t^T = \Delta K_{t-1}^P + \Delta K_{t-1}^G + \Delta K_{t-1}^S + \Delta K_{t-1}^O + \Delta K_{t-1}^N + \Delta K_{t-1}^I + \Delta K_{t-1}^D.$$

Принципиальным для регулирования процессов НВС представляются различия капиталов по функциям, выполняемым ими в воспроизводстве общественного продукта. В соответствии с логикой НВС приведем типы функциональных капиталов, представляющие функциональные дифференциации совокупного общественного капитала (см. рисунок).

СОВОКУПНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
	ТОРГОВЫЙ
	КРЕДИТНЫЙ
	ДЕПОЗИТНЫЙ
	СТРАХОВОЙ
	ПОСРЕДНИЧЕСКИЙ
	СПЕКУЛЯТИВНЫЙ
	ДОМОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ
	БОГАТСТВО

В данной схеме капитал домохозяйств представляет собой обособившуюся форму частного капитала, взаимодействующую с функциональными капиталами совокупного общественного капитала НВС, и не входит в состав никакого функционального капитала. Особое место вне функционирующих капиталов занимает накопленное богатство: золото, квартиры, дома, земля непроизводственного назначения и другие непроизводственные ценности с низкой нормой нетоварной доходности.

На основе предложенной дифференциации и сделанных допущений представляется возможным определить принятые в НВС различия и формализации функциональных капиталов совокупного общественного капитала (табл. 1).

Институциональное и воспроизводственное регулирование эффективности функциональных капиталов в НВС имеет конкретную цель: достижение следующей последовательности в убывании норм чистой эффективности функционирования капиталов и богатства:

$$p' > h' > i' > d' > s' > f' > g' > l' > r'$$

Таблица 1

Функциональный капитал НВС

СОВОКУПНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ		
Типы функционирующих капиталов	Формальное обозначение	
	Тип капитала	Норма чистой доходности
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ	ИК	p'
ТОРГОВЫЙ	ТК	h'
КРЕДИТНЫЙ	КК	i'
ДЕПОЗИТНЫЙ	ДК	d'
СТРАХОВОЙ	СК	s'
ПОСРЕДНИЧЕСКИЙ	ПК	f'
СПЕКУЛЯТИВНЫЙ	ФК	g'
ДОМОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ	НК	l'
БОГАТСТВО	НБ	r'

В реальной же экономической действительности соотношение норм чистой доходности составляет другую последовательность. Сравним:

$$\bar{i}' > g' > f' > d' > s' > h' > p' > r' > l'$$

Эта последовательность отражает явно непроизводительный характер деформированной рыночной экономической системы, находящейся в глубоком системном кризисе. По мнению автора, принципы НВС позволяют получить желаемую последовательность через посредство обоснования ставок стимулирующего налогообложения нормальной прибыли функциональных капиталов и прогрессивного налогообложения тех частей прибыли, которые выходят за пределы ее нормальной величины. Достижение этой желаемой последовательности и представляет главную цель предлагаемой регуляционной функции НВС.

Представляется, что указанная последовательность способна обеспечить наивысшую эффективность и гармонию совокупного общественного капитала (e'). Всякая иная последовательность будет характеризоваться пониженными значениями народнохозяйственной эффективности совокупного общественного капитала. Обеспечение оптимизирующей последовательности эффективности функциональных капиталов представляет главную задачу воспроизводственного регулирования современной российской экономики. Решение этой задачи становится возможным путем воспроизводственного регулирования норм нормальной прибыли функциональных капиталов. Практическое регулирование процессов НВС заключается в том, чтобы добиться этой необходимой последо-

вательности соотношения норм чистой доходности функциональных капиталов.

Получается, таким образом, что оптимальная или нормальная прибыль играет чрезвычайно важную роль в установлении оптимальной воспроизводственной структуры НВС, поскольку она устанавливает оптимальные стандарты предельной эффективности капитальных активов функциональных капиталов.

Здесь следует дать некоторые пояснения в отношении обеспечения нормального функционирования различных уровней экономики.

1. Экономика бизнеса во всех отраслях товаропроизводящей деятельности обеспечивается оптимальными ценами реализации товаров и услуг

$$P^* = TC + OP^*,$$

где TC – общие издержки; OP^* – оптимальная прибыль.

2. Экономика отраслей сферы нематериального производства, финансируемых из бюджета, может быть обеспечена общими издержками (TC_H), включающими элементы распределенной прибыли по соотношению

$$TC_H = AC + m'(K_n),$$

где AC – бухгалтерские издержки; m' – норма накопления (может быть интерпретирована как $r' + 0,025$); K_n – капитал инфраструктурных отраслей.

3. Экономика непроизводственной деятельности (TC_C), финансируемая из бюджета, может быть обеспечена формулой полных бухгалтерских издержек, позволяющих воспроизводить отношения непроизводственной сферы с сохранением ее непроизводственного капитала: $TC = AC$.

Из представленного отступления вытекает, что для нормального функционирования НВС помимо механизмов оптимального налогообложения необходимы: а) механизмы превращения общих издержек TC в оптимальные издержки функциональных капиталов; б) механизмы стимулирования производственных оптимальных инвестиций I^* в капиталы реальной сферы экономики ($ИК$ и $ТК$).

Таким образом, все воспроизводственные категории НВС генетически связаны с конкретными регуляционными механизмами, оптимизирующими все аспекты расширенного воспроизводства совокупного общественного капитала, накопления частного и общественного богатства, сохранения накопленной стоимости.

Концепции оптимальной прибыли (OP^*), оптимальной цены (P) и налоговых ставок (t^*), развиваемые в данной работе, связанные с различиями типов воспроизводства индустриального, торгового и функциональных инфраструктурных капиталов, позволяют получить совершенно уникальные эндогенно встроенные микро- и макроэкономические регуляторы, стимулирующие создание благоприятного инвестиционного климата для быстрого накопления капитала, роста занятости, эффективного использования ресурсов. Соискатель рассматривает эту регуляционную систему НВС в качестве единственного практи-

чески возможного средства избежать полного разрушения уже созданных в ходе реформ воспроизводственных механизмов и форм.

Итак, сформулируем в развернутой форме основные положения НВС.

1. Механизмы ценообразования на продукцию корпоративного и квазикорпоративного бизнеса. Цена как денежное выражение стоимости осуществленных в процессе производства затрат труда и капитала проявляется на рынках товаропроизводителей под действием механизмов соотношения спроса и предложения. Это главная категория НВС, она выполняет сложные функции воспроизводства, учета, соизмерения затрат, стимулирования, распределения, информации и пр. В этой экономической клеточке НВС представлены все её проблемы, соискатель не рассматривает подробно ни функции цен, ни сложные теоретические проблемы ценообразования в условиях конкурентной и неконкурентной борьбы – это предмет большой самостоятельной работы, который способен воплотиться в серию крупных научных исследований, книг, учебников, диссертаций. Наша задача связана с обоснованием некоторых принципиальных различий, важных для понимания механизмов регуляции цен, их динамики, ценовых корректировок и особенностей ценообразования.

Необходимо отметить, что любой товар оказывает функциональные услуги его владельцу, потребителю своей функциональной полезностью (потребительской стоимостью). Покупатель, делая выбор товаров и принимая решения об их покупке, сопоставляет предполагаемую их ценность с потребительской стоимостью находящихся в его распоряжении денег, воздействует на систему рыночного равновесия.

В России экономика деформирована, воспроизводственные пропорции нарушены, в связи с этим общие принципы равновесия, изложенные в известных учебниках и монографиях для НВС не подходят. В нашем случае требуется более жесткая система регулирующих воздействий, главным образом на уровне монополистически конкурирующей фирмы. В связи с этим НВС понятийно различает следующую последовательность ценовых соотношений в нормально функционирующей рыночной среде: ценность > цены > общие издержки > экономические издержки > бухгалтерские издержки > прямые затраты. Эти различия обуславливают широкий спектр практически важных ценовых отношений, форм и рент.

В условиях регламентаций, предусмотренных НВС, товаропроизводители прежде всего должны выбрать стратегию своей производственно-сбытовой деятельности, обеспечивающей им равновесие именно в их рыночной среде, максимизирующей инвестированную или операционную прибыль оптимальной ценой. Здесь реализован принцип: каждому товаропроизводителю своя равновесная оптимальная цена. Суть второго принципа связана с освобождением инвестиций от налогообложения.

Таким образом, обозначив оптимальную цену как (P^*), а оптимальную прибыль как (OP^*), запишем основное уравнение оптимальной цены:

$$P^* = TC + OP^*$$

Тогда представляется возможным выделить следующие типы воспроизводства и соответствующие им ценовые формы:

Первый тип – убыточное воспроизводство. Доходы от реализации меньше бухгалтерских издержек $P^* < P_1$ (сокращающееся воспроизводство).

Второй тип – безубыточное воспроизводство по бухгалтерским издержкам. Доходы от реализации равны бухгалтерским издержкам $P^* = AC = P_2$; $P_2 = W + M + A$ (W – заработная плата, M – материальные издержки или промежуточное потребление, A – потребление основного капитала). При этом типе воспроизводства нет проблем с возмещением любых элементов произведенных затрат. Оно в состоянии обеспечить экономичный режим воспроизводства учреждений непромышленной сферы.

Третий тип – воспроизводство по экономическим издержкам (P_3), здесь $P^* = P_3$. В свою очередь P_3 включает P_2 плюс фонды стимулирования заработной платы (B), рентный доход с совокупного капитала (R) и инвестиции в основной капитал (I_0). Таким образом, товар, проданный по цене P_3 , воспроизводит все экономические издержки. В соответствии с авторской позицией они должны быть освобождены от налогообложения и таким образом создавать нормальные условия работы бесприбыльных предприятий и всех бюджетных организаций, работающих по этой формуле. Данный тип можно охарактеризовать как расширенное воспроизводство в безналоговом режиме.

Четвертый тип – воспроизводство по общим издержкам:

$$P_4 = TC = P_3 + TW + NMA,$$

где TW – налог работодателя на заработную плату; NMA – чистые денежные накопления оборотного капитала.

Пятый тип – воспроизводственные условия с нормальной прибылью (NP) на совокупный капитал (K): $P^* = P_5 = P_4 + NP$. Приняв во внимание, что величина нормальной прибыли обеспечивает нормальную эффективность индустриального капитала, получим $NP = K \cdot e' = 0,1K$. Здесь 0,1 показывает нормальную 10 % ставку рентабельности. Такой тип воспроизводства должен поддерживаться льготным налогообложением.

Шестой тип – воспроизводственные условия с нормальной избыточной прибылью (EP): $P^* = P_5 + NEP + SP$. В этом случае имеет место неэквивалентный обмен меновой стоимости товара, он может быть квалифицирован как возможность получения монопольной прибыли, которая дестабилизирует воспроизводство, способствуя инфляции, росту цен, угнетению нормального бизнеса. Данному типу воспроизводства должен соответствовать повышенный режим налогообложения.

Седьмой тип – описывает воспроизводственные условия по ценам реализации, определяемым соотношением спроса и предложения. Это рыночная свободная цена (P_7). Здесь, по нашим соображениям, образуется избыточная

сверхприбыль (SP^*), которая равна половине разницы $P_7 - P_5$. В этом случае налогообложение осуществляется по прогрессивной шкале.

2. *Механизм оптимальной цены.* Оптимальная цена P^* выполняет функцию оптимизации размера операционной прибыли и включает возмещение предпринимательской ответственности за производственную деятельность, включая плату за риск. В качестве обоснования оптимальной цены оттолкнемся от того, что воспроизводство без чистых инвестиций есть неблагоприятные условия хозяйствования. При $I^* = 0$ поведенческая функция хозяйствующих субъектов (D) может быть определена равной единице, поскольку предположим, что в отсутствие инвестиций имеем исключительно вливания из амортизационного фонда $D = A/A = 1$. Тогда при $D < 1$ происходит накопление капитала. Отсюда соотношение A/D является естественным масштабом измерения превращенных форм прибавочного продукта и эффективности соответствующих капиталов. Приняв за точку отсчета логической шкалы «естественный» уровень инвестиций за 5 %, получим при $D = 1A / D$ будет равняться 5 %, при $D = 0,5$ масштаб капитала возрастает до 10 %. Каждое приращение инвестиций каждого капитала увеличивает и индивидуализирует масштабы измерения эффективности соответствующих капиталов и сокращает части прибыли, подпадающие под прогрессивное налогообложение.

Таблица 2

Воспроизводственные условия НВС

Тип воспроизводства	Ценовой параметр	Оптимальная прибыль (OP^*)
Убыточное	$P^* < AC$	–
Безубыточное	$P^* = AC = P_2$ $AC = W + (AC - W - A) + A$	–
Воспроизводство по экономическим издержкам	$P_3 = EC = P_2 + B + R + (A/D - A)$	–
Воспроизводство по общим издержкам	$P_4 = TC = P_3 + TW + NMA$	–
Воспроизводство с нормальной прибылью	$P_5 = P_4 + NP = P_4 + 2A/D$	$NP = 2A/D = K \cdot e' = 0,1K$
Воспроизводство с нормальной избыточной прибылью	$P_6 = P_5 + (P_7 - P_5)/2 = P_5 + 4A/D$	$NEP = 2A \setminus D(NP) + 2A/D(NEP) + AD(NSP) + A/D(SNSP) = 6A/D$
Воспроизводство со сверхприбылью	$P_7 = (P_7 - P_5)/2 = P_5 + 6A/D$	$NHP =$ $= P_4 + 2A \setminus D(NP) + 2A/D(NEP) + AD(NSP) + A/D(SNSP) = 0,3K$

Другой сферой применения показателя A/D является измерение приращения выгод и потерь, что дает возможность использовать аппарат предельного анализа для оценки эффективности производственных и инвестиционных решений, расчетов оптимального объема выпуска. Особую актуальность этот подход имеет в условиях предлагаемой системы прогрессивного налогообло-

жения сверхнормальных компонентов операционной прибыли сильно диверсифицированного капитала. В условиях конъюнктурного производства соотношение A/D может представлять достаточно малое приращение объемов производственной деятельности, которое может быть использовано для проведения достаточно точного предельного экономического анализа и оптимизационных расчетов. В полном виде воспроизводственные условия НВС представлены в табл. 2.

В качестве комментария заметим, что для ценовых уровней $P_1 - P_4$ прибыли не существует, поскольку здесь производство осуществляется в рамках различного типа издержек. Для уровня P_5 отметим, что эта прибыль содержит две части A/D . Для уровня P_6 в замыкающей паре $A/DNEP = SNSP$ имеем равенство предельных выгод и предельных потерь. Для уровня P_7 при $P_7 > P_5$ образуется сверхприбыль SP , а при EP на величину более чем $2A/D$ над воспроизводственной стоимостью хозяйствующего субъекта образуется сверхнормальная избыточная прибыль.

Приведенные соотношения показывают связь между типами воспроизводства, адекватными их ценам, что и позволяет оптимизировать все параметры воспроизводства. Здесь следует сказать, что, разумеется, существует бесчисленное множество реальных цен между выделенными типами воспроизводства, но выгоды и обязанности товаропроизводителей дифференцируются в соответствии с логикой типовых форм. Переход одного типа в другой может определяться величиной масштаба приращения выгод и потерь. В нашем случае $A/D \rightarrow 2A/D \rightarrow 4A/D \rightarrow 6A/D$.

3. *Механизм налогообложения.* В рамках НВС соискатель исходит из политики дифференцированного налогообложения бизнеса. Все налоги находящихся субъектов призваны выполнять важные воспроизводственные функции и создавать поощрительно-ограничительную среду для производственной, коммерческой и инвестиционной деятельности. Освобождением от налогов или льготным налогообложением поощряются предпринимательская активность и накопление капитала. Прогрессивным налогообложением сверхприбыли ограничиваются неэквивалентные обмены, способствующие росту инфляционных процессов. Налоговая система – главный инструмент взаимоотношения государства с товаропроизводителями. Вместе с тем каждый отдельно взятый налог выполняет наряду с фискальными также и важные воспроизводственные функции.

Объектом налогообложения корпоративного бизнеса на разных уровнях экономики выступает операционная прибыль. Предлагаемая система налогообложения корпоративного бизнеса подходит индивидуально к каждому экономическому агенту и вместе с тем разделяет их на следующие три группы (табл. 3).

В отношении первой группы экономических агентов идея налоговой политики состоит в том, чтобы посредством создания для нее безналогового статуса

повысить рыночную устойчивость, способствовать быстрому капиталонакоплению и вхождению в состав более сильных групп.

Таблица 3

Идентификация групп экономических агентов для целей НВС

Группы экономических агентов	Ценовая ниша	Группа доходности
Убыточные и малорентабельные	$P_7 < P_1 - P_4$	До уровня A/D
Умеренно рентабельные	$P_7 < P_6 < P_5$	4 A/D (EP) 2 A/D (SP)
Чрезмерно рентабельные	$P_7 = P^*$	

Товаропроизводители второй группы, представляющие основную группу корпоративного бизнеса, стимулируются умеренным 25 % налогообложением всей операционной прибыли.

Наконец, третья группа высокорентабельных производителей функционирует в условиях ограничительного налогообложения сверхприбыли. Ограничительное налогообложение, помимо чисто фискальных функций, является также эффективным антиинфляционным механизмом.

Таким образом, вычерчиваются следующие формулы налогов:

1) налог на прибыль (нормальный налог) $T = NP \cdot 0,25$;

2) налог на избыточную прибыль $T_{EP} = \sum MTEP$;

3) налог на сверхприбыль $T_{SP} = \sum MTSP$.

Здесь $MTEP$ – сумма предельных налоговых ставок с каждой последующей единицы A/D избыточной прибыли; $MTSP$ – сумма предельных налоговых ставок с каждой последующей единицы A/D сверхприбыли.

Отсюда видно, что в НВС основные налоговые формы четко увязаны с типами воспроизводства экономических агентов. Если цена реализации $P_7 < P_3 < P_2 < P_1$, то экономический агент работает в свободном от налогообложения режиме. При $P_7 = P_4$ он работает в режиме общих издержек (TC) и его налоговая обязанность сводится к уплате 25 % налога на фонд оплаты труда. При $P_7 = P_5$ экономический агент в состоянии сформировать нормальную прибыль (NP), которая равна $2A/D$ в размере 10 % к совокупному капиталу. Размер налога на нормальную прибыль составляет 25 %. При $P_7 > P_5$ создаются условия для формирования избыточной прибыли (EP) и сверхприбыли (SP). При этом допускается, что $EP = SP$. Налогообложение нормальной избыточной прибыли (NEP) определяется уровнем 25 % на первые $4A/D$ нормальной избыточной прибыли, а при величине избыточной прибыли больше $4A/D$ налогообложение сверхнормальной избыточной прибыли (SEP) осуществляется по шкале предельных налоговых ставок, начиная с 0,75. Налог на нормальную сверхприбыль

(NSP), если она не превышает $2A/D$, также равен 25 %. Если же сверхприбыль превышает величину $2A/D$, то налог на сверхнормальную прибыль (SSP) определяется суммой предельных налоговых ставок на каждую часть A/D сверхприбыли.

В табл. 4 поясняется механизм налогообложения нормальной прибыли, избыточной прибыли и сверхприбыли.

Таблица 4

Шкала налоговых ставок на каждую часть A/D в составляющей операционной прибыли

Показатель	A/D							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Налоговая шкала	–	0,5	0,75	0,87	0,93	0,97	0,99	0,99
Зона, не облагаемая налогом		–	–	–	–	–	–	–
Налоговая ставка на нормальную прибыль	–	0,5	–	–	–	–	–	–
Налоговая ставка на избыточную прибыль	–	–	0,75	0,87	0,93	0,97	–	–
Налоговая ставка на сверхприбыль	–	–	–	–	–	0,97	0,99	0,99

Поясним приведенную в табл. 4 шкалу налогообложения. С целью ограничения нежелательных для экономики последствий, связанных с неблагоприятными процессами экономической конъюнктуры, в основу предлагаемой шкалы налогообложения положена прогрессирующая шкала, характеризующаяся следующей цифровой последовательностью:

$$\left\{ 1 - \frac{1}{2^n} \right\}.$$

В соответствии с этой последовательностью определены значения коэффициентов налоговых ставок: 0; 0,5; 0,75; 0,87; 0,93; 0,97; 0,99. В долях единицы эта последовательность выглядит следующим образом:

$$0; \frac{1}{2}, \frac{3}{4}, \frac{7}{8}, \frac{15}{16}, \frac{31}{32}, \frac{63}{64} \dots \text{и т.д.}$$

Данная шкала предназначена для расчета налоговых ставок на все виды операционной прибыли и измерения приращения сверхприбыли по соотношению $K \cdot A/D$. Произведение масштаба A/D на соответствующее значение шкалы любых частей операционной прибыли дает величины предельных налоговых ставок с приращенной части операционной прибыли. Например, если известно, что избыточная прибыль составляет 5 млн р., а масштаб $A/D = 0,5$, определим структуру избыточной прибыли, предельные налоговые ставки, общую сумму налога, норма налогообложения именно этой избыточной прибыли, именно этого капитала.

1. Структура избыточной прибыли:

$$(0,5 + 0,5)NEP + 0,5SNEP_1 + 0,5SNEP_2 + 0,5SNEP_3 + 0,5SNEP_4 = 5 \text{ млн р.}$$

2. Предельные налоговые ставки:

$$0; 0,250; 0,375; 0,435; 0,468; 0,494;$$

3. Сумма налога на избыточную прибыль:

$$TEP = 0,250 + 0,375 + 0,435 + 0,468 + 0,494 = 2,022 \text{ млн р.}$$

Заметим, что эта величина больше существующей. Если бы выплата налога проходила по действующей ставке, он бы составил 1 млн. р. (5 млн – 20 %).

4. Норма налогообложения:

$$NTEP = \frac{2,022}{5,00} = 0,4044 = 40,44 \%$$

Для справки заметим, что существующие ставки налога на прибыль корпораций в Японии и Франции составляют 38 %, США – 40 % [3].

Таким образом, новая воспроизводственная система рассматривается соискателем как праксеологическая система функциональных экономических форм корректировки воспроизводственных процессов, содержанием которых являются реальные производственные отношения экономических агентов в условиях регулируемых рыночных процессов. Вместе с тем она представляется как достаточно обоснованная система дальнейших действий в рамках Концепции социально-экономического развития России на период до 2020 г. В системе функциональных механизмов НВС базисную роль играют экономические механизмы, основанные на корректировках места рыночного агента в воспроизводственной системе с последующим стимулированием необходимых его действий в соответствии с логикой генерального направления развития всей экономической системы.

Без сомнения, предлагаемый комплекс действий в рамках НВС носит предварительный характер и касается исключительно стартовых мероприятий. Для полной версии НВС требуются наряду с экономическими и производные их формы: правовые, морально-нравственные, этические общегуманитарные, политические, идеологические и пр. Практическое воздействие их на процесс воспроизводства осуществляется не непосредственно, а опосредовано через соответствующие механизмы вторичных, третичных и прочих производных форм, имеющих, как правило, институциональный генезис.

В отлаженной экономике роль производных форм состоит прежде всего в том, чтобы усилить экономический и социальный эффект действия базисных экономических форм. Каждая из производных форм адекватна только определенным производственным отношениям и при эффективно действующих базисных формах производные формы получают возможность для относительно самостоятельного гармоничного функционирования. Это и обуславливает

синергетический эффект совместного действия как базисных, так и дополняющих их производных форм, а также хозяйственной системы в целом.

Функциональные механизмы рынка определяют рыночный характер и содержание всех отмеченных производных форм, которые должны соответствовать целям и задачам экономического преобразования России, сформулированным в виде требований и принципов, соблюдаемых при конструировании конкретных воспроизводственных систем. Целостность этих механизмов также обуславливает принятый за основу институционально-воспроизводственный подход, обеспечивающий соответствие главных параметров предлагаемой НВС объективным экономическим законам.

Качество всей совокупности экономических механизмов НВС в конечном счете проявляется в темпах экономического и социального прогресса, развитии предпринимательской активности рыночных агентов, определяет успех социально-экономических преобразований. НВС, представляя правила игры для всех субъектов рынка, вместе с тем образуют внутренние и внешние экономические условия – среду, в которой в процессе производственной, институциональной, коммерческой, социальной деятельности реализуются интересы граждан, хозяйствующих субъектов, регионов, государства в целом.

Библиографический список

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI в. / пер. с англ. и ред. Н.М. Макаровой. М., 2001.
2. Конституция РФ. М., 2014.
3. Рейтинг стран по ставке налога на прибыль // РИА Рейтинг. URL: http://www.riarating.ru/countries_rankings.html.

L.G. Ampar

COLLABORATION BASE OF NEW REPRODUCTION SYSTEM

***Abstract.** The problems of reproduction activity of economic space of Russia are considered in the article, drawn conclusion about reasons of his subzero reproduction activity. Fundamental directions of perfection of the reproduction system are considered on the whole, new moments are shown in tipologisation of reproduction structure and forming on her basis of priorities of alteration of reproduction process.*

***Key words:** reproduction, reproduction process, operating profit, superprofit, taxation, investments.*

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ БЛАГОСОСТОЯНИЯ СУБЪЕКТОВ

Аннотация. В статье рассматриваются основные методологические характеристики процесса воспроизводства благосостояния хозяйствующих субъектов, факторы, его определяющие, а также его условия и результаты.

Ключевые слова: благосостояние, воспроизводственный процесс, благо, хозяйствующий субъект, экономические отношения, результат, факторы благосостояния.

Благосостояние является важнейшей проблемой экономического бытия общества. Ученые издавна искали ответы на вопросы об источниках благосостояния общества: одни находили их в природных ресурсах, денежных средствах, другие – в затратах живого и овеществленного труда, третьи – в науке и технологии, четвертые – в социальной мотивации человека.

Разветвленная система отношений благосостояния представляет значительный интерес для комбинирования возможностей методологических подходов экономической науки.

Так, эволюционный подход (К. Маркс, Т. Веблен, Й. Шумпетер, А. Алчиан, Р. Нельсон, Л. И. Абалкин, В. И. Макаров, В.М. Полтерович, С.Г. Кирдина и др.) к исследованию благосостояния позволяет сконцентрировать внимание на механизмах изменений, достижений современного эволюционизма, инноваций с использованием терминологии эволюционной экономики. Например, развитие институтов благосостояния под влиянием внешних и внутренних причин эволюционный подход обосновывает тем, что с течением времени неэффективные институты исчезают, а эффективные – утверждаются, в результате происходит эволюционное развитие более эффективных форм социальной, политической и экономической организации. Экономическая генетика позволяет понять внутренний механизм изменений, соотношение, наследственность и изменчивость институтов развития.

Типологизация процесса воспроизводства благосостояния может осуществляться на основе эволюционной теории, поскольку они задают характер циклического движения благ и субъектов.

Системный подход как зарубежных (Л. фон Берталанфи, Р. Джонсон, Ф. Каст, Р. Розенцвейг, Дж. Гиг), так и отечественных исследователей (А. Богданов, А. Берг, В. Афанасьев, М. Сегров, Э. Минько) позволяет рассматривать проблему благосостояния в совокупности элементов, с позиции входа (цель) и выхода (результат), связи с внешней средой, а также обратной связи. Его сущность состоит в том, что благосостояние субъектов должно рассматриваться как

сложная система и как элемент общей системы. Так, взаимоотношения субъектов благосостояния в процессе обобществления экономических отношений влияют на образование интегрированных субъектов как сложных, системных персон воспроизводства и распределения благ. Современная экономика развивается как система интегральных субъектов – партнерство, ТНК, предприятия и др. – за счет изменения потребностей, форм организации, целей, управления.

Воспроизводственный подход ориентирован на возобновление производства благ для удовлетворения интересов субъектов, обеспечения пропорционального по качеству и количеству развития благосостояния.

Следует отметить, что каждый подход обладает потенциалом обновления и приращения научного знания. Вместе с тем можно выделить ряд причин, по которым воспроизводственный подход к исследованию процесса благосостояния наиболее предпочтителен.

1. Благосостояние отражает изменение как материально-вещественной, так и социальной стороны жизни индивида и общества в долгосрочном периоде. Общее представление о благосостоянии индивидов можно получить, сопоставляя прошлые и нынешние показатели экономической динамики, что, несомненно, говорит о необходимости исследовать процесс благосостояния не только в динамике, движении, но и с точки зрения качества факторов благосостояния.

2. Как и любая политэкономическая категория, благосостояние является результатом действия ряда экономических законов, прежде всего закона воспроизводственного процесса благ, которое охватывает широкий круг экономических отношений. Это придает ему ряд общих свойств, характерных для любого типа хозяйствования и любой формы собственности. Основой благосостояния выступает закономерность непрерывности воспроизводства благ, жизни и деятельности индивидов.

3. Категориальное направление благосостояния, связывающее его с механизмом воспроизводственного процесса, нашло отражение в исследуемых нами категориях «благо», «труд», «деятельность», «собственность», «уровень жизни», «качество жизни».

4. Явление благосостояния, как и воспроизводственный процесс, с точки зрения его результативности и средств достижения определяется как количественно-качественная категория. Так, благосостояние может выступать одновременно и как первооснова, и как результат процесса воспроизводства благ.

5. Развитие современной отечественной экономики объективно невозможно без масштабного интенсивного обеспечения воспроизводства благосостояния субъектов, как материальной, так и нематериальной базы национальной экономики при переходе на качественно новый инновационный уровень.

Исходя из этих идей можно определить экономическую теорию благосостояния как конкретизацию теории воспроизводства с учетом социально-экономического потенциала общества, изменения характера труда, форм собственности, экономических функций государства, целей индивидов.

Таким образом, теория воспроизводства выбрана для исследования развития благосостояния как ключевая теория, поскольку, на наш взгляд, ее понятийный инструментарий в большей степени способен выявить целостную картину ее фундаментальных основ. Теоретический аппарат воспроизводства ориентирован на анализ качественных, структурных элементов развития, что в условиях возрастающего значения повышения качества придает теории благосостояния особую актуальность.

С нашей точки зрения, воспроизводство благосостояния представляет собой сложное явление, которое имеет: содержание; тип, адекватный типу воспроизводства; механизм движения; количественные и качественные критерии воспроизводственного процесса благосостояния, отражающиеся в системе показателей; социально-экономический результат, выраженный в богатстве, социальном благополучии, безопасности субъектов благосостояния; цель – достижение максимального благосостояния граждан, общества при рациональном использовании имеющихся благ.

В истории экономической науки были сделаны попытки объяснить, каким образом осуществляется процесс воспроизводства в целом. В связи со сложностью структуры экономики и наличием экономических субъектов эта задача длительное время представлялась трудноразрешимой.

В отечественной литературе по экономическим наукам в последнее время наблюдается возрастание интереса к понятийному инструментарию теории воспроизводства, в частности, в работах по развитию теории саморазвивающихся систем (А.И. Татаркин и др.), теории технологических укладов (С.Ю. Глазьев), теории государственного и корпоративного управления (А.Г. Бобков, В.Н. Дейнега, В.А. Медведев, Л.С. Онуфриева и др.), направлению, связанному с исследованиями процесса накопления национального богатства (Л.И. Абалкин, Е.М. Бухвальд, В.И. Маевский, А.В. Орлов, С.С. Шаталин и др.), по теориям, связанным с аллокацией природных ресурсов (Я.В. Гераськин, Н.А. Зарнадзе, М.Н. Игнатьева, А.Б. Коржук, Я.Я. Яндыганов и др.); встречаются категории теории воспроизводства. Это обстоятельство можно было бы объяснить только богатыми отечественными традициями в развитии идей К. Маркса, если бы не усиливающийся в настоящее время интерес к его наследию за рубежом. Растущая гуманизация экономики, вызванная критическими изменениями в социально-эколого-экономических условиях функционирования общества актуализирует вопрос о необходимости установления таких критериев, которые бы позволили сделать это развитие максимально продолжительным и гармоничным.

Под *воспроизводством* в экономической теории принято понимать процесс производства, рассматриваемый в непрерывном движении и возобновлении благ [1].

Суть термина «воспроизводство» и его экономическое содержание впервые раскрыты в «*Экономической таблице*» Ф. Кенэ (1758 г.). Эта работа вошла в историю экономической мысли и как первая макроэкономическая модель, выявляющая основные народно-хозяйственные пропорции, которые обеспечивают развитие экономики всей страны. В «*Экономической таблице*» содержалась важнейшая идея процесса воспроизводства, которое может бесперебойно совершаться только при соблюдении определенных народно-хозяйственных пропорций [2]. Модель воспроизводства Ф. Кенэ описывала движение доходов в условиях простого воспроизводства, используя пять актов обмена между представителями производительной сферы: фермерами, земельными собственниками, промышленниками, образующими совокупную связь.

Изначально любые исследования взаимосвязи «производство – потребление», как некоего динамического процесса на уровне общества относились к теории воспроизводства, в связи с чем в литературе можно найти трактовку теории воспроизводства А. Смита, Д. Рикардо, А. Сея, С. Сисмонди, Дж. Кейнса и др., хотя формально эти исследователи не выделяли ее отдельно. В дальнейшем предмет теории формализовался и приобрел благодаря ортодоксальным марксистам политический оттенок.

Теория воспроизводства А. Смита строилась на теории ценности. «Цена все же сводится – непосредственно или, в конечном счете – к тем же трем составным частям: к ренте, заработной плате и прибыли» (в то время как К. Маркс разделял стоимость капитала (общественный продукт) на постоянный капитал, переменный капитал и прибавочную стоимость) [3]. Этот вывод был поддержан в дальнейшем Д. Рикардо. Из данного утверждения (которое К. Маркс называл догмой Смита) следовал вывод о гармонии между производством и потреблением. В дальнейшем этот тезис развил Ж.Б. Сей, добавив в модель баланс спроса и предложения.

Наибольшего развития тема общественного воспроизводства в политической экономии получила в трудах К. Маркса. Он создал двухсекторную модель экономики, посредством которой проанализировал условия воспроизводства «совокупного общественного продукта». При этом, в отличие от Ф. Кенэ, он развивал понятие не только простого, но и расширенного воспроизводства. Однако противоречия в теории ценности К. Маркса и, в частности, проблемность его позиции в вопросах образования ценности и цены товара не позволили ему четко смоделировать условия процесса воспроизводства ценности капитала в промышленности. Воспроизводственный подход к экономическим отношениям субъектов сформулировал К. Маркс в «*Экономических рукописях 1857–1859 гг.*», где он рассматривает индивидов производящих, а затем потребляющих блага, тем самым производящих и воспроизводящих себя в этом процессе [4]. К. Маркс все общественное производство условно делит *по натуральной форме* на подразделение 1 (производство средств производства) и подразделение 2 (производство предметов потребления) и *по стоимостной форме*: на перенесенную стоимость продукта в каждом подразделении и вновь

созданную [5]. Реализация данного принципа приводит К. Маркса к определению исходного пункта и всей внутренней структуры процесса воспроизводства.

Производство → Распределение → Обмен → Потребление

Фундаментальный цикл начинается с производства и завершается его противоположностью – потреблением [6]. Рассматривая экономические отношения внутри фундаментального цикла «производство – распределение – обмен – потребление», К. Маркс прежде всего фиксирует моменты единства и различия во взаимодействии производства и потребления [7]. В производстве объективируется личность производителя, в потреблении же субъективируется (воплощается в личности) вещь. Во взаимосвязи производства и потребления складываются опосредствующие их отношения распределения и обмена.

Теория воспроизводства К. Маркса, своеобразно дополненная В. Лениным, легла в основу балансовых построений в СССР. *В.И. Ленин* считал, что К. Маркс смог создать свою стройную теорию общественного воспроизводства, лишь преодолев две главные ошибки классической буржуазной политэкономии:

– изгнание из стоимости постоянного капитала и сведение стоимости только к двум частям – добавленной стоимости и переменному капиталу;

– смешение личного и производительного потребления, игнорирование производственного потребления, сведение всего потребления к личному.

В.И. Ленин добавил в модель расширенного воспроизводства К. Маркса, новые элементы, он уточнил определение производства средств производства, констатируя более быстрое развитие именно первого подкласса первого подразделения.

П. Струве, М. Туган-Барановский, П. Нежданов – «легальные марксисты» подвергли ревизии экономическое учение К. Маркса, прежде всего его теорию ценности, теорию воспроизводства общественного капитала и кризисов. В отличие от В. Ленина они считали, что причины экономических кризисов перепроизводства были в неразвитости потребления, в то время как *В.И. Ленин* отстаивал крайне резкую политическую точку зрения, согласно которой причина кризисов в коренном противоречии капитализма – «противоречии между общественным характером производства и частным, индивидуальным способом присвоения» [8].

По *П. Струве*, теория воспроизводства К. Маркса есть теория пропорциональности (пропорционального распределения). Ссылаясь на схемы воспроизводства К. Маркса, *П. Струве* утверждал, что К. Маркс изображал капиталистическое хозяйство как гармоничную систему, в которой происходит пропорциональное распределение продукта между отраслями производства.

Дж. М. Кейнс исходит из того, что решающую роль в процессе воспроизводства играет спрос на благо и что размеры производства и темпы его роста зависят от размеров и темпов роста предъявляемого на рынке спроса на благо.

«Потребление является единственной целью всякой хозяйственной деятельности. Возможности получения работы неизбежно ограничены масштабами совокупного спроса. Совокупный спрос может проистекать только из нынешнего потребления или из нынешних мероприятий, обеспечивающих будущее потребление» [9]. Признавая существование недостатков капиталистической экономики, Дж. М. Кейнс отстаивал мнение о возможности их устранения с помощью государственного регулирования экономики.

В нашей стране проблема измерения социально-экономической динамики фундаментально исследуется начиная с 1920-х гг. Длительный этап развития экономической теории и хозяйственной практики в СССР (от первых пятилеток до «стратегии ускорения») был отмечен по преимуществу достаточно упрощенной трактовкой проблемы темпов (темпов роста и темпов воспроизводства) прежде всего как проблемы их максимизации, причем максимизации в размерности продукта сферы материального производства. Современные трактовки проблемы темпов не имеют ничего общего с идеей их максимизации, особенно максимизации любой ценой [10]. Ученые-марксисты в основном занимались критикой буржуазных теорий экономического роста и его государственно-монополистического регулирования вплоть до второй половины 1970-х гг. и, считая быстрый экономический рост имманентно присущим только социализму, не разрабатывали теорию этого вопроса. Поэтому в марксистской экономической литературе нет однозначного толкования понятия «экономический рост» как экономической категории.

В 1970–1980-е гг. интерес к сущности воспроизводства усилился в связи с тенденцией снижения темпов экономического развития СССР, поиском объяснений и путей преодоления данной тенденции. К этому периоду можно отнести исследования по теории воспроизводства таких авторов: Л. Абалкина, А. Анчишкина, Е. Бухвальда, В. Веснина, Э. Горбунова, В. Камаева, Я. Кронрода, Н. Кузнецовой, В. Логинова, В. Маевского, С. Никитина, А. Ноткина, И. Осадчей, Б. Плышевского, Г. Сорокина, Д. Черникова, С. Шаталина, Ю. Яременко и др.

Современный теоретический аппарат воспроизводственного подхода был сформирован под влиянием идей Г. Гегеля. К. Маркс применил подход Гегеля к анализу капиталистической экономики, рассматривая ее как целостную организационную, исторически развивающуюся систему. В работах Г. Гегеля можно найти развитие категориального аппарата сложных саморазвивающихся систем на основе представлений о саморазвитии абсолютной идеи. Процедура порождения новых уровней организации сложной системы представлялась Г. Гегелем следующим образом: нечто (прежнее целое) порождает «свое иное», вступает с ним в рефлексивную связь, перестраивается под воздействием «своего иного», и затем этот процесс повторяется на новой основе. Саморазвивающаяся система предстает в качестве процесса постоянного обмена веществом, энергией и информацией с внешней средой, инвариант в варьируемых взаимодействиях со средой. Усложнение системы в ходе развития, связанное с появлением новых

уровней организации, выступает как смена одного инварианта другим, переход от одного типа саморегуляции к другому. Процессуальность системы в этом случае проявляется в двух аспектах: саморегулировании и саморазвитии. В дальнейшем эти идеи заново открыты и переосмыслены физикой, биологией, социологией и экономикой. Исследования саморазвивающихся систем особенно активизировались с возникновением кибернетики, теории информации и теории систем. В настоящее время саморазвивающиеся системы активно изучаются в рамках синергетики.

Характеризуя благосостояние как объект воспроизводства, стоит отметить, что воспроизводство благосостояния мы определяем как непрерывный процесс производства и потребления благ и способностей экономических субъектов в их деятельности. Воспроизводство благосостояния выполняется на каждой стадии производственной и созидательной деятельности экономических субъектов.

Воспроизводственный подход к благосостоянию востребован, поскольку субъекты благосостояния принимают участие в циклическом процессе. Применение воспроизводственного подхода предполагает следующий алгоритм: 1) установление цикла развития благосостояния; 2) определение фаз цикла; 3) раскрытие способов взаимосвязи между отдельными циклами воспроизводства благосостояния; 4) оценка разрыва в благосостоянии общественных процессов.

Фундаментальный цикл воспроизводства начинается с производства и завершается его противоположностью – потреблением, причем результат производства становится началом экономического кругооборота нового витка воспроизводства, каждый новый этап воспроизводства проходит на качественно ином уровне, и так бесконечно.

К основным методологическим характеристикам воспроизводственного подхода к исследованию экономических отношений относят: начало (сам процесс производства благ), при использовании благ как факторов производства – распределение вновь созданных благ (определение доли и объема продукта, вступающего в потребление экономическим субъектом, участвующих в деятельности) – обмен благами (движение благ к субъектам экономики в результате трудового процесса и общественного разделения труда) – потребление благ (реализацию процесса воспроизводства, т.е. удовлетворение потребностей, конечный пункт и смысл производственной деятельности в обществе).

Основу непрерывности воспроизводства составляет единство воспроизводства благ и благосостояния субъектов экономики. В силу того что благосостояние вступает в процесс производства с целью поддержания непрерывности производства, обращения, а также потребления, оно выполняет разнообразные функции как в процессе производства, так и в процессе потребления. Объективное положение благосостояния в процессе таково, что оно одновременно выполняет функции и предпосылки, и результата производства. С точки зрения годового воспроизводства благосостояние выступает *исходным пунктом* и ба-

зой производства продукта. С точки зрения *результатов* производства благосостояние выполняет функцию результата производства. Прирост благосостояния есть результат расширенного производства благ. Как *показатель* воспроизводства благосостояние является обобщающей характеристикой положения экономических субъектов.

Постоянные, устойчивые связи в процессе воспроизводства существуют между благосостоянием субъектов экономики и продуктом (благом). Взаимосвязь благосостояния и продукта (блага) характеризуется в первую очередь их единством. Оно заключается в том, что благосостояние и благо (продукт) как категории воспроизводства обособляются в едином процессе производства, постоянно воспроизводятся в нем и в единстве обеспечивают нормальное его течение. Единство продукта и благосостояния проявляется в том, что без продукта (блага) и благосостояния процесс воспроизводства невозможен. В каждом данном периоде объем и состав благосостояния определяют возможности производства блага, и наоборот, благодаря воспроизводству продукта возмещается и накапливается благосостояние.

Различие между благом и благосостоянием выступает как различие объективного положения в процессе воспроизводства. Благо постоянно воспроизводится как результат производства, благосостояние – как условие непрерывности воспроизводства, постоянно закрепленное в нем. В определенном смысле благо также можно рассматривать в качестве такого условия, однако обнаруживается ряд различий между благом (продуктом) и благосостоянием как условиями непрерывности воспроизводства. Благосостояние как категория воспроизводства характеризует запас или накопление блага, поэтому оно определяется на момент времени, а поток благ определяется в течение периода времени. Благо постоянно производится и исчезает в момент потребления, а благосостояние закреплено во всех стадиях производства. Если благо входит в состав благосостояния в своей натуральной форме, то благосостояние служит созданию блага (продукта) таким образом, что его элементы потребляются в процессе производства и получают другую натуральную форму.

Различия между благосостоянием и благом обнаруживаются также при рассмотрении их как результатов производства. Благо непосредственно выходит из процесса производства, а богатство своим непосредственным источником имеет продукт. Таким образом, благосостояние не является прямым результатом производства. Однако благосостояние не есть внешняя категория воспроизводства по отношению к производству, благосостояние постоянно включено в него, обеспечивая непрерывность всего воспроизводства. Таким образом, как результаты производства: благо – прямой результат, а благосостояние – опосредованный, источником которого служит благо. Если продукт (благо) покидает каждый раз сферу производства, то это влияет на благосостояние экономических субъектов, однако часть благосостояния постоянно включена в процесс производства. В процессе воспроизводства блага происходит накопление нематериальных ценностей субъектами, к которым можно от-

нести: достижения науки, культуры, образования, искусства и др. Следовательно, и благо, и благосостояние включены в единый процесс воспроизводства. Использование блага в процессе воспроизводства ведет непосредственно к увеличению продукта и росту благосостояния.

Исследуя благосостояние субъектов экономической деятельности, можно выделить следующие фазы воспроизводства: *начало цикла – производство благ* (результативность производства зависит от благосостояния субъектов экономики на данный период, от качества вовлекаемых благ и экономических субъектов, которые проявляют свои качества и возможности); *второй этап – распределение благ* и условий их создания (распределение и перераспределение зависит от отношений собственности экономических субъектов на блага, которое в идеале должно способствовать росту благосостояния субъектов); *третья фаза – обмен благами*, который зависит от специализации субъектов экономики на производстве (обмен благами непосредственно связывает фазу производства и потребления, субъектов как производителей и потребителей; в сфере обмена устанавливается равновесие между субъектами за счет необходимости потребления того или иного блага субъектами экономики; обеспечивается движение экономических благ); *заключительный этап – потребление благ*, которое воплощается в субъектах экономики и вновь возвращается в производство благ.

В отечественной экономической литературе давно устоялись различные термины, характеризующие тип воспроизводства в зависимости от социально-классовой характеристики, преобладающего способа производства (рабовладельческое, феодальное, капиталистическое, социалистическое и др.), масштаба (простое, расширенное, суженное), соотношения факторов экономического роста (интенсивное, экстенсивное).

В начале 1980-х гг. особое внимание уделялось вопросу о сущности типа воспроизводства. К. Микульский, И. Гольдман, Й. Клацек тип воспроизводства определили как совокупность черт процесса производства, соответствующих определенному этапу исторического развития, использования ресурсов, включающих определенные технологические, экономические и социальные условия. Тип воспроизводства характеризует этапы общественного развития, отношения экономических субъектов, формы развития и существования производительных сил.

Если речь идет об интенсивном или экстенсивном типе воспроизводства, то в центре внимания оказывается проблема сочетания и взаимодействия факторов производства и благосостояния. Таким образом, понятия экстенсивного и интенсивного, простого и расширенного воспроизводства являются атрибутивными характеристиками, показывающими масштаб и механизм воспроизводства производительных сил и производственных отношений.

Теория экономического роста дает количественные признаки динамики (простое, расширенное, суженное) и признаки качества воспроизводства (с преобладанием экстенсивных или интенсивных факторов). Все остальные определения воспроизводства – трудо- и капиталоемкое, трудо- и капиталосбе-

регающее и др. – относятся к уточняющим характеристикам процесса воспроизводства с преобладанием интенсивных или экстенсивных факторов и отражают чаще всего экономию производственных ресурсов и улучшение их использования в процессе интенсификации расширенного воспроизводства.

Основные циклы развития благосостояния могут быть воспроизведены следующими способами: в неизменном виде, в более развитом и в деградирующем виде (с потерями в уровне развития). Это качественная характеристика:

а) качественно неизменного типа воспроизводства, в котором количественные изменения не затрагивают объем цикла;

б) генерирующего типа воспроизводства, в котором мера цикла возрастает, а сам цикл развивается и усложняется;

в) редуцированного типа воспроизводства, в котором объем цикла убывает, а сам цикл деградирует.

Переход от качественно неизменного типа к иным типам воспроизводства благосостояния связан с переходом порогов меры, за которыми количественные изменения приводят к качественным переменам.

Под редуцированным типом воспроизводства благосостояния мы понимаем такой тип, при котором характерны: сокращение благосостояния экономических субъектов (в количественном объеме); кризисное состояние производственного процесса благ, нарушение эффективности и справедливости распределения и обмена благ, а также потребления благ (качественная сторона). Очевидно, что редуцированный тип воспроизводства благосостояния означает кризис.

Генерирующий, или экстенсивный, тип воспроизводства благосостояния основан на привлечении дополнительного количества благ, субъектов, объема реализации.

Генерирующий тип воспроизводства происходит интенсивно, если во главу угла ставятся качественные, глубокие цели (совершенствование самого процесса производства, оптимальное согласование интересов субъектов экономики, рационализация хозяйствования). Интенсивное развитие ориентировано на развитие прежде всего скрытых возможностей качественного характера.

Воспроизводство благосостояния в количественном отношении: суженое, простое, расширенное. Анализ воспроизводства и обращения всего общественного благосостояния начинается с *простого воспроизводства*.

Простое воспроизводство предполагает неизменность благосостояния, объемы которого не превышают темпов роста населения и подчиняются практически неизменному потреблению необходимого прибавочного продукта в соответствии с отношениями собственности на средства производства, местом в общественном разделении труда и социально-классовой иерархии. Эволюционное развитие производительных сил привело к появлению и расширению объема производимого прибавочного продукта, разложению натурального хозяйства, развитию второго и третьего крупного общественного разделения труда и

формированию товарного производства. В докапиталистических экономических системах товарный обмен, появившись, обслуживал первые необходимые потребности непосредственных производителей и потребности господствующих классов в предметах роскоши, вооружении и др. Основным условием простого воспроизводства благосостояния является равенство стоимостей обмениваемых благ.

Таким образом, результатом простого воспроизводства благосостояния являются следующие условия: 1) весь вновь созданный продукт общества предназначен для удовлетворения личных потребностей его членов или используется на индивидуальное потребление (простое воспроизводство, следовательно, предполагает процесс производства в неизменных масштабах, или нулевой рост); 2) прибавочная стоимость израсходована на предметы потребления, которые исчезают в потреблении; 3) постоянная часть индивидуального благосостояния возобновлена по натуральной форме и готова к функционированию в течение следующего периода воспроизводства; 4) при сложившихся производственных отношениях создание такого же количества блага не обеспечит удовлетворения растущих потребностей субъектов.

Простое воспроизводство благосостояния субъектов состоит в том, что субъекты в своей деятельности более не получают того количества благ, которое способствует его саморазвитию и самореализации. Соответственно, не происходит и развития продукта деятельности. Неизменность производства благосостояния означает кризис в удовлетворении возрастающих потребностей в благах субъектов экономики, что приводит к противоречию воспроизводственных отношений, что должно привести к новому содержанию деятельности субъектов.

Переход от простого воспроизводства благосостояния к расширенному осуществляется в результате противоречия, вызванного двумя основными причинами: внутренними (в самом процессе производства благ) и внешними, порожденными влиянием внешней по отношению к производству благ среды. Внутренние причины противоречия воспроизводства благосостояния есть проявление изменения условий деятельности субъектов экономики в рамках организационной структуры.

Чтобы возникло противоречие в воспроизводстве благосостояния, вполне достаточно одной внутренней или внешней причины. Под ее влиянием (или влиянием нескольких указанных причин) на определенном этапе процесса экономической деятельности ее характеристики (цели, мотивы, условия и пр.) перестают соответствовать возросшей системе потребностей экономических субъектов. Сама деятельность как бы вступает в конфликт с субъектами, тогда субъект начинает трансформировать содержание своей деятельности, менять ее так, чтобы удовлетворить свои возросшие потребности, применить развитые способности.

Расширенное воспроизводство благосостояния предполагает трансформацию разных аспектов деятельности: цель деятельности субъектов направлена на

новое содержание производственных возможностей, изменяется отношение субъектов к процессу труда, изменяется доля интеллектуальной инициативы как средства труда, меняются качественно-количественные характеристики результата трудовой деятельности.

Расширенное воспроизводство благосостояния, основанное на интенсивных факторах производства, предполагает широкое использование знаний. Знания являются генерирующим источником воспроизводства благосостояния. «Общество знаний» предполагает качественную модернизацию индустриальной основы производства благосостояния. Знания как особый вид ресурсов применяются для поиска оптимальных комбинаций благ, используемых в процессе воспроизводства. Данную задачу решают различные субъекты экономики, персонифицирующие национальную экономику в целом. Знания являются источником инноваций, без которых расширенный тип благосостояния невозможен. Воспроизводство благосостояния, основанное на знаниях, объективно предполагает возобновление производства материальных и нематериальных благ, в том числе знаний. Знание может выступать интенсивным фактором воспроизводства благосостояния и воплощаться в: технологиях и технике ресурсов, человеческом капитале, новых знаниях.

Таким образом, воспроизводство благосостояния – это постоянный процесс смены состояния противоречий (противоречие – равновесие – противоречие) между удовлетворенностью субъектов и внешней средой, повторяющий это состояние с каждым разом иначе, на более высоком уровне. Каждое новое противоречие – это новая ступень развития благосостояния и качеств экономических субъектов, выражающаяся в формировании более высокого уровня их способностей, достижении ими более высокого благосостояния. Диалектическая связь между внешней средой и содержанием субъектов экономики ведет к воспроизводству благосостояния, количественному росту и качественному развитию его компонентов.

Библиографический список

1. 2. Аникин А.В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 3-е изд. М., 1979.
Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриеляна. 4-е изд. М., 1999.
3. Бухвальд Е.М., Погребинская В.А. Темпы экономического развития в условиях интенсификации общественного производства // Расширенное воспроизводство в условиях интенсификации экономики. М., 1986.
4. Воеводина Т. Новая индустриализация // Литературная газета. 2013. № 46. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1961. Т.1.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. М., 1986. Т. 46. Ч. 1.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. М., 1986. Т. 19.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. М., 1986. Т. 46. Ч. 1.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч. М., 1986. Т. 46. Ч. 1.
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / под ред. Н.А. Макашевой. М., 2007.

10. Ленин В.И. К характеристике экономического романтизма // Полн. собр. соч. М., 1986. Т. 2.

11. Реформы наперекор. Интервью с генеральным директором Центра политической конъюнктуры С. Михеевым // Литературная газета. 2013. № 45.

О.А. Pak

REPRODUCTION APPROACH TO WELFARE

Abstract. *The article discusses the main methodological characteristics of the process of reproduction of the welfare of economic agents, the factors determining it, as well as its conditions and results.*

Key words: *welfare, reproductive process, the benefit of the economic entity, the economic relationship, the result of well-being factors.*

УДК 330.8

Я.В. Сайбель

КЕЙНСИАНСТВО И МОНЕТАРИЗМ КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические аспекты денежной теории; проанализированы основные положения количественной теории денег, монетаризма, кейнсианства; определены основные проблемы денежной теории.*

Ключевые слова: *денежная теория, количественная теория денег, монетаризм, кейнсианство, денежно-кредитная политика, спрос и предложение денег, процентная ставка.*

В современной экономической науке и в практике денежно-кредитного регулирования противостоят несколько крупных направлений. Наибольшую известность из них получили кейнсианство и монетаризм.

Сначала рассмотрим традиционную количественную теорию денег, так как именно на ее основе были построены все более поздние концепции. Количественная теория денег имеет долгую историю. Она начинается с Н. Коперника, Ж. Бодена и др., отметивших увеличение цен после импорта золота и серебра, используемого в чеканке денег. В рамках классической политэкономии Д. Рикардо указывал на наличие связи между количеством денег, причем как бумажных, так и металлических, и ценами. Свой вклад в раннее развитие теории денег также внесли Дж. Юм, Д. Хьюм, Дж. Вандерлинг, С. Ньюкомб, К. Менгер, К. Маркс и др. Однако в полноценную научную теорию денег накопленные ранее знания сформировались благодаря работам И. Фишера и А. Маршалла [1].

Следует отметить, что традиционную количественную теорию денег обычно связывают с двумя формулами спроса на деньги: формулой И. Фишера (чикагское уравнение) и формулой А. Маршалла (кембриджское уравнение). Формула Фишера имеет следующий вид:

$$MV = PT, \quad (1)$$

где M – количество денег;

V – скорость оборота денег;

P – уровень цен;

T – реальная величина трансакций.

Формула Маршалла имеет следующий вид:

$$M = KPY, \quad (2)$$

где M – количество денег;

Y – реальный совокупный доход;

P – индекс цен;

K – коэффициент, показывающий, какую часть совокупного дохода субъекты экономики желают держать в форме денег.

Формулы Фишера и Маршалла можно рассматривать в определенном смысле как эквивалентные, если пренебречь различием между совокупным доходом и объемом трансакций. Действительно, коэффициент K в формуле Маршалла есть величина, обратная скорости обращения денег в формуле Фишера: $K = 1/V$. Это значит, что чем большую часть дохода субъекты экономики сохраняют в форме денег, т.е. чем больше их денежные остатки относительно совокупного дохода, тем меньше скорость обращения денег. Однако эквивалентность кембриджского и чикагского уравнений нельзя считать абсолютной. В теоретическом отношении они качественно различаются между собой. Чикагское уравнение связывает спрос на деньги с текущими трансакциями, тогда как кембриджское уравнение спрос на деньги рассматривает как спрос на денежные остатки, т.е. как на один из активов субъектов экономики, которому в принципе должны противостоять другие, альтернативные активы, другие формы сохранения и использования дохода и всего накопленного богатства. Правда, кембриджское уравнение спроса на деньги не дает прямого ответа на вопрос, чем определяется предпочтение того или иного вида активов, но все же подводит к постановке такого вопроса [4].

Фишер и Маршалл полагали, что уровень цен определяется количеством денег в обращении. Увеличение количества денег влияет на динамику цен посредством двух различных механизмов, один из которых можно назвать прямым, другой – косвенным. Увеличение денежных остатков у субъектов экономики ведет к расширению платежеспособного спроса. Если расширение спроса не сопровождается ростом производства и предложения и если при этом скорость денежного обращения остается без изменений, то цены товаров растут пропорционально росту количества денег. Таков прямой механизм воздействия количества денег на динамику спроса и цен.

Однако возможен и другой механизм воздействия количества денег на цены. Количество денег может увеличиваться в результате создания безналичных денег банками и соответствующего расширения кредита. В этом случае рост массы денег окажет непосредственное воздействие не на цены, а на ставку процента. Расширение кредита приведет на первых порах к снижению процента. В результате снижения процента расширится спрос на товары, прежде всего инвестиционные. И лишь когда это расширение спроса станет достаточно значительным, оно вызовет повышение цен. Рост цен вызовет обесценение кредитных ресурсов у банков и повышение спроса на кредит со стороны фирм. В результате ставка процента вновь начнет повышаться и в конце концов вернется к прежнему уровню. Прежнее равновесие в экономике восстановится при более высоком уровне цен, который будет соответствовать возросшему количеству денег. Однако для этого нужно определенное время, в течение которого деньги не будут нейтральными: увеличение их количества окажет определенное воздействие на экономическую динамику. Период этот может быть весьма продолжительным, хотя, конечно, различным в разных странах, в разные эпохи и с учетом конкретных обстоятельств.

Таким образом, основные положения классической количественной теории сводятся к следующему:

- все формы денег, включая металлические деньги, лишены внутренней стоимости;
- стоимость любых форм денег и уровень товарных цен зависят от количества денег в обращении: с увеличением количества денег их стоимость уменьшается, а цены на товары растут, и наоборот;
- главной функцией денег является функция средства обращения;
- деньги выполняют только посредническую роль в экономике и не оказывают заметного самостоятельного влияния на воспроизводство. Это связано с тем, что увеличение количества денег в обращении приводит к пропорциональному повышению абсолютного уровня цен и никак не влияет на относительные цены, т.е. на меновые пропорции при обмене товаров.

Ошибочность ряда положений количественной теории проявилась на практике в 1920–1930-е гг., после чего эта теория перестала пользоваться популярностью.

В 1930-х гг. количественная теория денег была подвергнута критике Дж. М. Кейнсом, который сформулировал альтернативную теорию процента и денег. Дж. М. Кейнс был сторонником государственной теории денег и рассматривал обращение бумажных денег как идеальное по эластичности, дающее возможность увеличивать денежную эмиссию в соответствии с возникающей потребностью в деньгах без ограничения имеющегося запаса благородных металлов. В связи с этим он считал систему золотого стандарта своего рода архаизмом, который мешает государству осуществлять эффективное регулирование денежной сферы в целях обеспечения необходимого объема совокупного спроса и полной занятости.

Уровень сбережений, полагал Дж. Кейнс, зависит прежде всего от уровня совокупного дохода, а не от ставки процента. Влияние динамики процента на сбережения следует рассматривать только при данном уровне дохода. Уровень дохода определяет, какую его часть субъекты экономики предпочитают потреблять, а какую – сберегать; ставка процента влияет главным образом не на уровень сбережений, а на то, в какой форме делаются эти сбережения – денег или менее ликвидных активов. Ставка процента есть плата за расставание с ликвидностью, а интенсивность предпочтения ликвидности зависит от спроса и предложения денег. Следовательно, согласно Дж. Кейнсу, процент – денежный феномен, он формируется на рынке денег и альтернативных активов и реальному сектору как бы задается извне. В то же время в системе Кейнса процент играет критически важную роль в стимулировании инвестиций, от которых зависит рост совокупного дохода и занятости. Согласно Дж. Кейнсу, спрос на деньги зависит от совокупного дохода и от ставки процента. Зависимость текущего спроса на деньги от ставки процента, определяющей в данном случае интенсивность предпочтения ликвидности, признают теперь экономисты практически всех направлений [3].

В этой связи представляется необходимым остановиться на теории монетаризма, признанным лидером которой является М. Фридмен. Необходимо отметить, что в рамках монетаризма традиционная количественная теория денег получила новое развитие и значительно модифицировалась.

К характерным особенностям монетаристского варианта количественной теории можно отнести:

- тезис об определяющем влиянии денежного обращения на развитие общественного хозяйства (монетаристы считают, что главной причиной экономических кризисов и развития инфляции является нарушение равновесия в денежной сфере);

- признание скорости обращения денег переменной величиной, которая изменяется под воздействием двух основных факторов – процентной ставки и ожидаемого темпа инфляции;

- представление о денежной массе как экзогенной величине, контролируемой государственными органами, которая должна увеличиться равномерными годовыми темпами независимо от состояния экономики, фазы делового цикла и других воспроизводственных факторов;

- допущение определенного запаздывания во взаимосвязях между денежной массой, номинальным ВВП, реальным ВВП и абсолютным уровнем цен;

- использование теории спроса на финансовые активы для анализа спроса на деньги, т.е. представление спроса на деньги в виде функции от величины богатства населения и ожидаемой доходности финансовых активов по отношению к ожидаемой доходности денег.

Монетаристы считают, что функция спроса на деньги является стабильной и с ее помощью можно достаточно точно определить величину этого спроса. Они также полагают, что спрос на деньги слабо реагирует на изменение ставки

процента, поэтому скорость обращения денег можно предсказать с большой точностью [6].

Учитывая, что в основе денежно-кредитной политики лежит теория денег, кейнсианцы и монетаристы признают, что состояние денежной сферы и изменения в ней под воздействием денежно-кредитной политики влияют на состояние экономики в целом, но оценивают значение этого влияния по-разному. Расхождение во взглядах проявляется в оценке спроса и предложения денег.

Дж. Кейнс, заменив термин «спрос на деньги» термином «предпочтение ликвидности», оценивал спрос на деньги с позиции изменения ожидаемой процентной ставки. При этом как важный момент анализа выделял психологический момент предпочтения ликвидности, т.е. предполагаемое индивидуумом прогнозное значение процентной ставки влияет на его выбор между денежной наличностью и акциями, придерживая то одно, то другое.

Из этого вытекают два следствия. Во-первых, при определенных обстоятельствах процентная ставка может оказаться негибкой, денежно-кредитные власти могут встретиться с определенными трудностями. Во-вторых, соотношение между спросом на деньги и процентной ставкой недостаточно устойчиво, поскольку мнение о нормальной процентной ставке может меняться в зависимости от условия и мнения субъектов экономики, поэтому монетарные власти не знают, насколько они должны изменить денежную массу, чтобы получить желаемое изменение процентной ставки [2].

В конечном счете, по их мнению, государство для эффективного воздействия на экономическую конъюнктуру предпочтет воспользоваться бюджетом, изменяя количество бюджетных расходов, поскольку изменения государственных расходов по своей сути окажут прямое воздействие на общие расходы индивидуумов [3].

Уделяя большое внимание спросу на деньги, Дж. Кейнс мало останавливался на вопросе предложения, считая, что монетарные власти контролируют выпуск денег в обращение.

М. Фридмен в большей степени уделяет внимание предложению денег. Согласно его убеждению, спрос на деньги является устойчивой функцией небольшого числа переменных, а функция предложения денег включает аргументы, частично отличные от аргументов функции спроса на деньги.

Фактически функция спроса у М. Фридмена близка к кейнсианской, поскольку в качестве определяющих переменных включает текущий доход и процентную ставку, но процентная ставка носит другой характер – ожидаемая процентная ставка может быть разложена на реальную и на ожидаемый процент инфляции, отсюда выходит, что спрос на деньги становится убывающей функцией степени роста номинального постоянного дохода, что позволяет объяснить циклические изменения скорости обращения денег. При этом необходимо исключать автоматическое реагирование изменения предложения денег на изменение спроса на деньги, поскольку существуют такие факторы, которые оказывают влияние на изменение предложения, но не оказывают влияния на спрос.

По определению монетаристов, денежная масса, которая находится в обращении, зависит от трех факторов: количества денег, эмитированных центральным банком, норм банковских резервов, отношения наличных денег к банковским депозитам.

Основная причина расхождений кейнсианства и монетаризма лежит в трактовке самой сути рыночной системы. Кейнсианцы считают, что она в принципе нестабильна и недостаточна конкурентна. Исходя из этого, государству отводится важная роль в стабилизации экономики путем гибкой кредитно-денежной политики. Монетаристы, напротив, полагают, что современная рыночная экономика достаточно конкурентна и способна корректировать свое состояние без особого государственного вмешательства. Они считают, что государство своими действиями в кредитно-денежной сфере приводит к дестабилизации экономики.

В настоящее время последователями монетаризма считаются представители новой классической школы. Их оппонентами является школа новых кейнсианцев. Но если раньше спор между кейнсианством и монетаризмом заключался в основном в методах макроэкономического регулирования, то сейчас данный спор перешел в плоскость характера монетарной политики. Рассмотрим более подробно тенденции развития теории монетарной политики в этих двух течениях.

Новые кейнсианцы (С. Фишер, Э. Фелпс, Дж. Тейлор, Дж. Ротемберг, Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф, Г. Мэнкью, О. Бланшар, Р. Солоу, А. Оукен) считают, что рост денежной массы оказывает воздействие не только на рост цен, но и влияет на реальные переменные, прежде всего на совокупный спрос. При этом они особое внимание концентрируют на проблеме жесткости цен и объясняют негибкость номинальных показателей в экономике несовершенствами рынков на микроуровне [5].

Новые кейнсианцы предлагают свои рекомендации по проведению кредитно-денежной политики в зависимости от состояния экономики. Они считают, что когда экономика находится в состоянии спада, следует проводить стимулирующую денежно-кредитную политику, направленную на рост совокупного спроса и соответственно на увеличение текущего совокупного выпуска. Такая политика эффективна в период рецессий, так как она сглаживает колебания совокупного выпуска.

Иной подход к кредитно-денежной политике демонстрируют новые классики (Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес, Э. Прескотт, Р. Бэрроу). Они рассматривают экономику, которая близка к условиям совершенной конкуренции. Новые классики допускают гибкость цен, зарплат и других номинальных показателей как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах. При этом они рассматривают поведение экономических субъектов как рациональное, т.е. их решения принимаются в ситуации неопределенности с помощью собственных прогнозов. Прогнозы строятся на основе рациональных ожиданий с учетом информации, относящейся к прошлому и текущему периодам [5].

Новые классики считают, что только неожиданные мероприятия кредитно-денежной политики могут изменить величину совокупного выпуска и произойти это может лишь в краткосрочном периоде. Полностью ожидаемая кредитно-денежная политика вообще не оказывает никакого воздействия на реальный выпуск, но приводит к изменению уровня цен. Поэтому гипотеза рациональных ожиданий заставляет монетарные власти принять к сведению проблему ожиданий населения. Однако эта задача далеко не проста как из-за сложности исследования характера ожиданий большого количества людей, так и из-за изменчивости самих ожиданий.

Следовательно, новые классики рекомендуют монетарным властям занять позицию невмешательства и сосредоточиться на сохранении стабильности уровня цен. Таким образом, позиция, занимаемая новыми классиками в области кредитно-денежной политики, несмотря на свою специфику, все же близка к монетаристской.

На практике кредитно-денежная политика большинства стран с развитой рыночной экономикой отличается прагматизмом и содержит в себе элементы регулирования, основанные на теориях как кейнсианцев, так и монетаристов.

Основы кейнсианско-неоклассического синтеза были заложены в работах Дж. Р. Хикса и А.С. Пигу. Дж. Хикс построил модель, включающую реальный сектор, в котором осуществляются реальные сбережения и инвестиции, и денежный сектор, в котором сталкиваются спрос и предложение денег. Ставка процента определяется как в том, так и в другом секторе. В реальном секторе она определяется условиями равновесия сбережений и инвестиций, в денежном секторе – предпочтением ликвидности; она соответствует равновесию спроса и предложения денег. Вклад в неоклассический синтез А.С. Пигу заключается прежде всего в обосновании так называемого эффекта богатства. Значение эффекта богатства заключается в том, что количество денег не рассматривается больше как нейтральное по отношению к процессам в реальной экономике, причем не только в рамках кейнсианской доктрины, но и в системе понятий неоклассической теории. Тем самым снимается одно из важных расхождений между кейнсианством и неоклассикой [4].

Среди современных теорий в области кредитно-денежной политики можно выделить концепцию американского экономиста Л. Свенсона. Он считает, что стабильность цен является важнейшим условием устойчивого экономического развития. Этого можно добиться различными способами с помощью нескольких режимов кредитно-денежной политики. Л. Свенсон подробно анализирует режим таргетирования инфляции. Особенностью режима таргетирования инфляции является то, что промежуточная и конечная цели кредитно-денежной политики совпадают. При этом оптимальный уровень конечной цели фиксирован и не изменяется во времени [5].

Исходя из проведенного анализа концептуальных положений в области денежно-кредитного регулирования различных экономических теорий, можно сделать следующие выводы.

1. К настоящему времени классический вариант количественной теории денег (Д. Юм, И. Фишер), согласно которому деньги в отличие от других реальных факторов производства отвечают лишь за установление уровня цен, который изменяется в прямой зависимости к предложению денег, и, таким образом, увеличение количества денег не может увеличить объем производства и торговли, устарел.

2. Представители монетарной теории денег (М. Фридман, А. Мельтцер, К. Бруннер) считают незначительным воздействие увеличения количества денег в обращении на долгосрочный выпуск товаров, работ, услуг. Они признают исключительно экзогенный характер денежной массы, стабильность спроса на деньги, несмотря на изменение уровня процентной ставки, независимость скорости обращения денег от их количества, отвергают возможность прямого воздействия государства на экономику, а главную роль в регулировании макроэкономической динамики отводят только денежной политике. В период финансового кризиса 2007–2009 гг. монетаристская теория была подвергнута критической оценке мировым научным сообществом как не соответствующая цели обеспечения финансовой стабильности национальных экономик.

3. Кейнсианская теория денег и ее современные направления (Дж. Кейнс, Дж. Хикс, Э. Хансен, Дж. Тобин, Р. Харрад и др.) отводят деньгам важную роль в увеличении реального выпуска как фактора, определяющего объем агрегированного спроса через ставку процента, находящуюся под воздействием денежного рынка и влияющую на принятие решений экономическими агентами о размерах предполагаемых инвестиций. Представители этой теории не признают прямой связи между количеством денег и ценами, и считают, что инфляционный бум не останавливается из-за ограничения предложения денег, так как на это есть другие причины; что устойчиво высокая ставка процента определенно сдерживает экономический рост; что страны, чье денежное предложение зависит от платежного баланса, не являются хозяевами своей судьбы. Они выступают за сочетание денежной и бюджетной политики, их взаимодополнение, за активную роль государства в инвестиционном процессе, регулировании ставки процента, а также в политике доходов.

Библиографический список

1. Греков И.Е. Исторические аспекты и современные тенденции развития теории денежно-кредитной политики // Управление общественными и экономическими системами. 2009. № 2.
2. Зуева М.О. Методология исследования денежно-кредитной политики // Вестник ОГУ. 2009. № 2.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2002.
4. Маневич В.Е., Сарбанов У.К. Некоторые направления эволюции денежной теории // Экономическая наука современной России. 2001. № 4.
5. Сомова И.А. Кейнсианский и либеральный подходы к кредитно-денежной политике: сравнительный анализ // Вестник НГУ. Сер. Социально-экономические науки. 2007. Т. 7. Вып. 2.

KEYNESIANISM AND MONETARISM AS A BASIS OF MODERN MONETARY POLICY

Abstract. The article discusses the theoretical aspects of monetary theory. The main provisions of the quantity theory of money, monetarism, Keynesianism are also analyzed and the main problems of monetary theory are determined in it.

Key words: monetary theory, quantity theory of money, monetarism, Keynesianism, monetary policy, demand for money and money supply, the interest rate.

УДК 338(470)

Е.Л. Кузнецова

КРИЗИС: КРАХ ИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ?

Аннотация. В статье рассмотрена кризисная ситуация в российской экономике с позиции основных хозяйственных субъектов; выявлены особенности среднесрочной и долгосрочной перспективы развития кризиса в России; обозначены некоторые направления государственной экономической политики в современных условиях.

Ключевые слова: кризис, субъекты хозяйственной деятельности, инфраструктура, банковская система, государство, доходы, цены, налоговая система, инфляция.

Циклический характер экономического развития подтверждается ходом событий последних месяцев в России. Однозначного ответа на вопрос о причинах этого кризиса (субъективных или объективных) пока нет. Аналитики, эксперты, ученые-теоретики, практики, государственные лица высказывают разные мнения. Но все сходятся в одном: мы вошли в кризис, падение началось, где «дно» пока еще сказать невозможно! Так уже начались сокращения персонала в финансовом секторе (консорциум «АльфаГрупп»; ОАО «Сбербанк России»; ОАО АКБ «Росбанк»; ОАО «УралСибБанк»). Не менее тревожные признаки демонстрируют 3 из 10 экономик мира, которые вошли в рецессию (Япония, Италия, Израиль). Безработица в европейских странах достигла опасного уровня и/или уже его перешагнула. Уровень безработицы по странам: Франция – 10,2; Польша – 11,5; Италия – 12,6; Португалия – 13,7; Испания – 23,6; Греция – 26,4 % [8].

Общеизвестно, что: а) кризисы бывают регулярно; б) к кризису необходимо готовиться; в) кризис – это не только значительное количество экономических, политических и социальных проблем; это одновременно и новые пер-

спективы, которые необходимо отследить и профессионально ими воспользоваться.

Неоднозначная ситуация складывается и в отношении санкций против России. Конечно, для нас положительные последствия от их введения могут наступить только в среднесрочной и долгосрочной перспективе, так как отечественное импортозамещение еще предстоит обеспечить, на это потребуется время, ресурсы, которые обладают ценностью и редкостью. А потраченное на создание нового производства время еще не гарантирует, что созданные аналоги будут способны сразу же заменить конкурентоспособную импортную продукцию. Потребуется время для приведения технических разработок в соответствие с технологиями, с особенностями производства.

Следовательно, возрастут издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, заключения контрактов и поиска информации о потенциальных клиентах, в целом возрастут транзакционные издержки, а именно они на сегодняшний день составляют значительный удельный вес в суммарных издержках. Значит, вполне вероятно общее удорожание новых аналоговых продуктов российского производства.

Как известно, валюта любой страны мира обеспечена товарами, которые в ней производятся. Российская экономика уже много чего производит, но почему-то российский рубль, его курс жестко привязан к курсу доллара. Из страны вывозится национальное богатство (нефть, газ, никель, лес и пр.), а ввозится в огромных количествах американский доллар («зеленая бумажка»)… Фактически мы поддерживаем американскую экономику, так как все продаем за доллары и активно ими наполняем наши валютные резервы.

Признаки проблемной ситуации намечались уже с начала 2014 г., и все субъекты хозяйственной жизни в разной степени могли отреагировать на меняющуюся экономическую действительность. Минимальные сравнения, несложная аналитическая работа способны были подвести к однозначному выводу: наступают нестабильные времена. Кто-то начал заранее готовиться к кризису, кто-то понял, что он уже наступает; кто-то оказался в состоянии «догоняющего», кто-то не успел отреагировать вообще.

Какова же краткая характеристика этого непростого периода в экономике страны и реакция всех участников рынка на разворачивающиеся экономические события?

Центральный Банк РФ. Ежедневные в течение ноября и декабря 2014 г. исторические максимумы курса доллара и евро играют на руку валютным спекулянтам. Заявление главы ЦБ РФ Э. Набиуллиной о том, что ЦБ прекращает регулировать валютный курс, фактически подписало приговор российской национальной денежной единице. Возникает вопрос по поводу дальновидности и профессиональности специалистов, совершающих подобные действия. Общеизвестно, что ЦБ РФ в соответствии с Конституцией РФ (гл. 3, ст. 75) наделен особым конституционно-правовым статусом, в соответствии с которым ЦБ РФ обладает исключительным правом на осуществление денежной эмиссии (п. 1);

защищает и обеспечивает устойчивость рубля. Это его основная функция (п. 2) [3].

Но в реальности мы видим обратное! Фактически ЦБ РФ преднамеренно не выполняет свои прямые обязанности. Резкое укрепление рубля накануне ноябрьских праздников и дальнейшее развитие событий наводит на один единственный вопрос: «Кому это выгодно?». Речь идет даже не о бюджете страны, а о тех кругах, приближенных к ЦБ, которые имеют доступ к инсайдерской информации.

По разным оценкам резервы, которыми располагает ЦБ РФ, колеблются от 420 до 460 млрд дол. [5]. Инструментов макроэкономического регулирования на сегодняшний день выработано много, в том числе они есть и у ЦБ РФ, но используются только валютные интервенции! Валютный курс – это не индикатор состояния экономики; на самом деле – это инструмент воздействия на экономику! От ЦБ РФ требовалось только одно: грамотно выходить на валютный рынок, т.е. совершать масштабную покупку или продажу валюты; профессионально при помощи экономических инструментов сбивать ажиотажный спрос валютных спекулянтов. Все это ЦБ РФ может делать, руководствуясь своим особым правовым статусом, финансовые резервы для этого у него есть.

Другой момент в деятельности ЦБ РФ, на который тоже стоит обратить внимание. ЦБ РФ проводил последнее время политику, направленную на устранение из банковской системы неэффективных участников (отзыв и лишение лицензий; запрет на банковские операции и т.д.). Но условия кредитования малого и среднего бизнеса не становились проще, кредит не становился доступнее, а происходило лишь усложнение ситуации. Цена кредита только росла; «дешевых» и «длинных» денег бизнес получить не мог, так как банковское сообщество заинтересовано только в «коротких» и «дорогих» деньгах. Сами коммерческие банки оказались в ситуации своих клиентов, так как им было проще и намного дешевле брать кредиты в западных и американских банках, чем у ЦБ РФ. Соответственно сейчас ведущие российские компании, а также и банки погашают валютные кредиты, взятые на Западе. Тем самым тоже разогревают валютный курс, приобретая необходимую им валюту в больших объемах, так как пытаются снизить риски в будущем, покупают по нынешнему курсу, опасаясь, что со временем он еще вырастет.

Граждане страны обеспокоены уменьшением своих доходов, обесценением и сохранностью своих сбережений. Более 35 % продовольствия или того, что мы потребляем, – это импорт [7], соответственно, все, что мы потребляем ежедневно, в соответствии с курсом рубля и доллара тоже дорожает. Доходы граждан России фиксированы в рублях, следовательно, реальная покупательная способность этих доходов резко падает в соответствии с курсом национальной валюты. Удорожание импортных товаров потребительского назначения произойдет обязательно. Но в этом случае тоже не все однозначно. Следует различать среднесрочную и долгосрочную перспективы. Учитывая пирамиду А. Маслоу, мы можем утверждать, что биологические (физиологические), первичные по-

требности человек будет удовлетворять всегда и в первую очередь. Значит, произойдет переориентация денежных расходов населения именно на ту группу товаров, которая восполняет материальные потребности человека, – продукты питания. Соответственно, в долгосрочной перспективе удорожание автомобилей, сложной бытовой техники, дивайсов, гаджетов негативно отзовется на потребительском спросе.

Население страны, следя за курсом валют, пытается как-то приспособиться к ситуации, снизить возможные потери и риски. Покупка валюты по нынешнему курсу – это самоуспокоение и самовнушение. Предпринимать какие-то действия надо было в начале 2014 г., или хотя бы летом этого же года. Незначительные суммы на валютных депозитах не приносят высокой доходности. Хранить их сейчас в банке не имеет никакого смысла. Информация о том, что отдельные банки устанавливают лимит на продажу валюты, пытаясь сдерживать ажиотажный спрос, тоже должна вызвать определенную тревогу, так как история дефолта августа 1998 г. наводит на мысль, что временное ограничение операций с валютой физическим и юридическим лицам может быть введено! Вначале вводятся лимиты по покупке валюты в коммерческих банках, затем возможны более жесткие меры со стороны государства.

Если вести речь о сбережениях населения, то, по оценкам независимых источников, до 70 % населения РФ вообще не имеют никаких сбережений [7]. Сберегать нечего!

Уровень доходов низкий; потребительские цены на необходимые товары и услуги растут даже в стабильные (докризисные) времена; отсутствие финансовой культуры и элементарных навыков финансового планирования; неумение пользоваться возможностями фондового рынка и пр., – все это говорит только об одном: российские домохозяйства катастрофически отстали от домохозяйств стран цивилизованного рынка.

Предприниматели (бизнесмены) вынуждены пересматривать бизнес-планы, искать новые и дополнительные источники финансирования, чтобы не сорвать поставки, чтобы не увеличивать транзакционные издержки и пр. Хотя, как известно, ослабление рубля выгодно экспортноориентированному бизнесу. Для предпринимателя также важен временной интервал, который рассматривается для анализа ситуации. Контракты на поставку продукции заключались по фиксированным ценам и носят, как правило, долгосрочный характер. Значит, если колебания курса будут иметь краткосрочный характер и валютный рынок отыграет позиции по рублю, то на ценообразование эта ситуация особо не повлияет. Но для ритейла наступают более благоприятные времена, и, по экспертным оценкам, «это единственный сектор экономики, где еще возможен рост» [6]. Проследим за динамикой акций розничной сети «Магнит» ЗАО «Тандер»: 2008 г. цена акции (обыкновенные) – 500 р.; 2010 г. – 2970; 2012 г. – 4187; февраль 2014 г. – 8788; декабрь 2014 г. – 12002. [1].

Таким образом, существуют определенные различия в степени негативного влияния экономических кризисов на отдельные отрасли, но в меньшей степени

кризис влияет на отрасли, производящие и торгующие предметами повседневного спроса.

Для строительного бизнеса ситуация неоднозначная, по многим признакам может произойти повторение кризиса 2008–2009 гг.: девальвация рубля; рост ставок по банковским кредитам; еще большее ужесточение условий выдачи кредитов. Тем самым строительный бизнес лишается возможности приобретать на заемные средства земельные участки и расширять свою деятельность.

По мнению В. Иноземцева, российский бизнес ждут непростые времена, так как справиться с ситуацией «...в случае продолжения тренда удастся главным образом сырьевым компаниям, ориентированным на экспорт, и самым приближенным к власти бизнесам (на которые хватит резервных фондов и заказов на строительство инфраструктуры). И это означает приговор девелоперам, машиностроителям, производителям массовых товаров, значительной части ритейла и многим другим секторам. Доллар по 60 р. парализует процесс технологического обновления промышленности» [2].

Государство. На 1 ноября 2014 г. неиспользованные остатки на счетах средств федерального бюджета – 9,3 трлн р. [7]. То есть оправдываться необходимостью пополнения госбюджета и положительно оценивать последствия от нынешней девальвации, мягко говоря, некорректно! Девальвация неизбежно приведет к инфляции в будущем.

Российская экономика достаточно монополизирована. Монополии своими действиями раскачивают инфляцию. Но также есть и спекуляции, т.е. преднамеренные действия тех же монополий, крупного ритейла, торговых сетей, которые искусственно создают ажиотажный спрос, позволяющий поднимать цены. Правомерный вопрос: кто должен регулировать и контролировать этот процесс? Ответ всем известен – государство. Никакой регуляции на рынке мы не наблюдаем, значит, мы делаем вывод, что государства нет...

Любой учебник по экономической теории излагает классическую структуру (схему) признаков кризиса и возможных вариантов последовательных шагов государства по преодолению последствий кризиса. Фактически этими знаниями на сегодняшний день обладает любой первокурсник, прослушавший курс экономической теории. Основным признаком кризиса выступает резкое сокращение деловой активности, массовые закрытия предприятий, сокращение объемов производства, банкротство, сокращение персонала и т.д. Значит, если государство стремится к выходу из кризиса, ему следует предпринимать шаги, которые помогут предприятиям выйти из кризисного состояния. Самым простым действием может быть только одно – управление ставками налогообложения, а если быть более точными, то минимизация налогов и/или освобождение от них отдельных видов предпринимательской деятельности на какой-то определенный срок, т.е. снижение налоговой нагрузки.

На практике мы видим совершенно обратное. В Государственную Думу РФ вносятся на обсуждение проект поправок к Налоговому Кодексу о дополнительных налоговых сборах с предпринимателей, которые позволят муниципа-

литетам вводить новые региональные сборы с бизнеса. «Владельцы прачечных, парикмахерских и даже платных туалетов – всего более 20 видов услуг – начиная с 2015 г. раз в квартал будут платить от 6 до 600 тыс. р., причем ставки могут быть повышены до 10 раз» [4]. Деловые круги в лице «Опоры» и «Деловой России» утверждают, что никаких консультаций и никаких согласований с ними власть не проводила. По сути, наблюдается попытка ввести схему двойного налогообложения, так как патентную систему уплаты налогов пока никто не отменил.

Таким образом, экономическая ситуация ухудшается для всех субъектов хозяйственной деятельности. Но при всем многообразии оценок и выводов, не следует забывать, что альтернативы есть всегда... Насколько правильно и профессионально ими воспользуются те, от кого зависит принятие экономических и политических решений, покажет время.

Библиографический список

1. Акции. Официальный сайт розничной сети «Магнит» ЗАО «Тандер». URL: <http://magnit-info.ru/investors/shares/>.
2. Иноземцев В. Предчувствие дефолта: что делать с корпоративными долгами? URL: <http://daily.rbc.ru/opinions/economics/01/12/2014/54785c13cbb20f7b541df07f>.
3. Конституция РФ. М., 2014.
4. Малышева Е. Депутаты обложат малый бизнес ежеквартальными взносами до 6 млн р. // URL: http://top.rbc.ru/economics/05/11/2014/545a2b2dcbb20f5618a6ea9d#xtor=AL-%5Binternal_traffic%5D--%5Brbc.ru%5D-%5Bmain_body%5D-%5Bitem_2%5D.
5. Мелещенко Г. Как Запад Россию убивал: Банк России. URL: <http://politobzor.net/show-37564-kak-zapad-rossiyu-ubival-bank-rossii-chast-pervaya.html>.
6. Пирежков А., Домарова Е., Конфисахор А. Эпоха слабого рубля // Деловая газета. Юг. № 31. 13.09.2014.
7. Час Делягина. Радиостанция «Комсомольская Правда». URL: <http://www.kp.ru/radio/program/4461/>.
8. Черных А. Кризис: потери или возможности? URL: <http://www.moneyconsulting.ru>.

E.L. Kuznetsova

CRISIS: THE COLLAPSE OR NEW OPPORTUNITIES?

Abstract. In article the crisis situation in the Russian economy from a position of the main economic subjects is considered; features medium-term and a long-term outlook of development of crisis in Russia are revealed; some directions of the state economic policy in modern conditions are designated.

Key words: crisis, subjects of economic activity, infrastructure, banking system, state, income, prices, tax system, inflation.

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассмотрена структура и особенности, раскрыты теоретические подходы к определению категории «человеческий капитал». Автором проанализирована роль частного бизнеса и государства в создании активов человеческого капитала и особенностей развития инновационной экономики России.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная экономика, интеллектуальный капитал, бизнес, государство.

Современное развитие экономики характеризуется глобальной конкуренцией нематериальных активов, создаваемых на основе знаний. Товарная продукция становится вторичным фактором развития экономики, на первый план выходят знания.

Начало новой постиндустриальной стадии развития человеческой цивилизации способствует формированию особого типа развития экономики – экономики, основанной на новой технологической базе, новом цикле научно-технического прогресса. Это, в свою очередь, предполагает широкое развитие изобретательства, появление пионерских и крупных изобретений, формирование новшеств, их распространение. В качестве факторов инновационного типа развития выступают различные ресурсы с совокупностью новых свойств. Среди них новая техника, технология, организация и мотивация труда, квалификация рабочей силы, менеджмент инноваций, интеллектуальный потенциал. Особую роль в использовании, согласовании и развитии факторов инновационного роста выполняет человеческий капитал. Эту функциональную особенность человеческого капитала отмечали многие исследователи, изучая его природу и связывая его деятельность с внедрением новшеств и осуществлением новых комбинаций ресурсов.

Сама концепция человеческого капитала была обоснована сравнительно недавно – в 1960-е гг. Согласно ей под человеческим капиталом понимается имеющийся у каждого человека запас знаний, навыков и мотиваций [1]. Вложения в человеческий капитал существенно повышают его ценность. Являются важнейшим фактором преобразования экономики, модернизации экономических институтов. Появление этой концепции перевернуло представление об экономическом развитии. Последнее представлялось уже не просто как повышение темпов роста экономики, а как гуманизация всего общественного производства, в рамках которого существенное внимание

отведено ликвидации бедности, повышению уровня благосостояния, продолжительности жизни и т.д.

Рассмотрение любой проблемы, по мнению известного русского ученого Д.И. Менделеева, должно начинаться с уточнения понятий. Не пренебрегая этим важным методическим правилом, уточним ключевое понятие – термин «человеческий капитал».

Термин «человеческий капитал» был впервые использован американским экономистом и социологом Т. Шульцем, который предложил рассматривать как человеческий капитал отличительные черты приобретаемые населением общественно значимых и воспроизводимых посредством инвестиций качеств [5, с. 47–48]. Профессор Чикагского университета Г. Беккер отмечал: человеческий капитал – это «имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций» [1, с. 649]. Согласно исследованиям Г. Беккера, инвестициями в человеческий капитал выступают образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации.

В настоящее время в экономической теории отсутствует единый подход к определению термина «человеческий капитал». Так, новая экономическая энциклопедия определяет человеческий капитал (*human capital*) как оценку воплощенной в индивиде потенциальной способности приносить доход. Данная категория включает врожденные способности, образование, приобретенную квалификацию, способствующие повышению производительности труда [3, с. 188].

В.А. Каменецкий и В.Л. Патрикеев представляют человеческий капитал как «общую оценку воплощенных в человеке способностей приносить доход путем использования интеллектуальных, трудовых и иных способностей и качеств человека» [4, с. 13].

А. Горц трактует человеческий капитал как совокупность интеллекта, воображения и живого опытного знания, при этом важнейшим в экономике становится самоотдача (мотивация), когда человек вкладывает в свой труд не только профессиональные знания, а всего себя [6, с. 13].

Результаты теоретического обобщения подходов к определению человеческого капитала представлены в таблице.

Общим для всех подходов является акцентирование внимания на определённой способности человека приносить доход, успешно действовать в условиях неопределенности. Представленные подходы можно классифицировать следующим образом:

- стоимостной;
- ресурсный;
- комплексный;
- личностный.

В основе стоимостного подхода лежит оценка воплощенной в индивиде способности приносить доход (порядковый номер таких подходов в таблице – 3, 8, 9, 10).

Эволюционное развитие категории «человеческий капитал» в экономической теории

Определение	Автор
1. Совокупность экономических и социально-экономических отношений, связей, противоречий, возникающих в процессе и по поводу формирования, развития и практического использования в системе общественного воспроизводства, накапливаемых человеком специальных знаний, способностей, мотиваций с целью удовлетворения потребностей	С.В. Горбунова
2. Совокупность интеллекта, воображения и живого опытного знания. Не затраченное на работу время, а «компонент поведения» и мотивация считаются важнейшими факторами создания стоимости, и фирмы распоряжаются ими как своим «человеческим капиталом»	А. Горц
3. Общая оценка воплощенных в человеке способностей приносить доход путем использования интеллектуальных, трудовых и иных способностей и качеств человека	В.А. Каменецкий, В.Л. Патрикеев
4. Способность человека заниматься творческой деятельностью, т. е. производить абсолютное благо в форме социального времени	Б.В. Корнейчук
5. Индивидуальная способность человека, позволяющая ему успешно действовать в условиях неопределённости. Это индивидуальный капитал, его нельзя отделить от использующих его индивидуумов, превратить в собственность корпорации или фирмы. Не передается по наследству, каждый должен создавать его самостоятельно	В.Н. Костюк
6. Понятие используется для оценки интеллектуальных способностей человека, которые он приобрел благодаря стандартному обучению, образованию или на основе практического опыта	А.С. Маркарян
7. Непосредственно вовлеченная в созидательный процесс часть национальных человеческих ресурсов, представленная определенным, именно востребованным в производстве сочетанием свойств и характеристик каждой личности	Ф.Г. Хамидуллин
8. Оценка воплощенной в индивиде потенциальной способности приносить доход. Включает врожденные способности, а также образование и приобретенную квалификацию, способствующие повышению производительности труда	Е.Е. Румянцева
9. Сумма врожденных способностей, общего и специального образования, приобретенного профессионального опыта, творческого потенциала, морально-психологического и физического здоровья, мотивов деятельности, обеспечивающих возможность приносить доход	Л.И. Абалкин
10. Составная часть современного производительного капитала, которая представлена свойственным человеку богатым запасом знаний, развитых способностей, определяемых его высоким интеллектуальным и творческим потенциалом	В. Щетинин

Ресурсный подход рассматривает человеческий капитал как фактор (ресурс), необходимый для осуществления производственной деятельности наряду с другими факторами производства (2, 6, 7).

Комплексный подход учитывает различные аспекты, связанные с человеческим капиталом, включая формирование, развитие, практическое использование накапливаемых человеком знаний, способностей, мотиваций (1). Личностный подход акцентирует внимание на качествах и свойствах отдельной личности, на ее творческом потенциале (4, 5).

Поскольку носителем человеческого капитала является индивид, его формирование носит производительный характер: инвестирование индивида в свое развитие, в частности в профессиональное образование, находит применение на рабочем месте, в производстве, в сфере услуг, что способствует развитию национального хозяйства.

Человеческий капитал обладает рядом особенностей: в современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества и главным фактором экономического роста; формирование человеческого капитала требует от самого человека и всего общества значительных затрат; человеческий капитал в виде навыков и способностей является определенным запасом, т.е. может быть накапливаемым; человеческий капитал может физически изнашиваться, экономически изменять свою стоимость и амортизироваться; человеческий капитал неотделим от его носителя – живой человеческой личности; независимо от источников формирования, которые могут быть государственными, семейными, частными и др., использование человеческого капитала и получение прямых доходов контролируется самим человеком. Из сказанного следует, что изначально человеческий капитал складывается из отдельных людей, наделенных определенными знаниями, навыками, способностями. Для формирования человеческого капитала требуются соответствующие инвестиции. Инвестицией в человеческий капитал может быть любая мера, предпринятая для повышения производительности труда.

Человеческий капитал как запас знаний, умений, навыков, опыта способен не только накапливаться в процессе инвестирования, но и материально и морально изнашиваться (снова аналогия с физическим капиталом). Доходность от инвестиций в человеческий капитал возрастает со временем. На него не распространяется закон убывающей отдачи при верно выбранной стратегии его развития. В сущности, человеческий капитал равен накопленной интеллектуальной собственности плюс социальная среда обитания, плюс среда интеллектуального труда, плюс знания, здоровье, профессионализм и экономическая свобода людей.

Человеческий капитал часто называют невидимым активом – в этом определении заключена его нематериальная природа. Знания или творческие способности людей, моральные ценности невозможно ощутить. Человеческий капитал нацелен на будущее – в отличие от физического, который являет собой результат определенных действий в прошлом. Даже его стоимость формируется

исходя из ожидания возможностей его использования в будущем. Наиболее успешно человеческий капитал может развиваться в процессе создания новой продукции и осуществления мер по освоению новых ниш на товарных рынках. Развитие зависит от того, насколько успешно компания может для этого организовать исследования и разработки, сконцентрировать необходимые интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы.

Одним из признаков компании, эффективно использующей человеческий капитал, является ее рыночная капитализация, превышающая стоимость ее основных фондов, материальных и финансовых средств. Превышение капитализации компании над стоимостью ее реальных активов формируется как раз за счет интеллектуального капитала: новизны и перспективности предлагаемых продуктов и услуг, рыночных ожиданий на новых сегментах рынка, предполагаемой прибыли от патентов, торговой марки, взаимоотношений с потребителями и т.д. Превышение может быть многократным и носить стабильный характер, не подверженный рыночным колебаниям.

Исторический мировой опыт показывает, что именно страны, обладающие высоким уровнем человеческого капитала, достигли самых впечатляющих успехов в экономике и имели самые высокие темпы роста ВВП. По данным программы ООН, в настоящее время в мире физический капитал, или накопленные материальные блага, составляет лишь 16 % от общего достояния, природные богатства – 20 %, человеческий капитал, или накопленные вложения в человека, – 64 %. Во многих развитых странах доля человеческого капитала достигает 80 %. В России иная ситуация: 72 % – сырьевой фактор и только 14 % – человеческий капитал [3]. Неслучайно председатель Правительства РФ Д.А. Медведев, комментируя национальные программы, на первый план выдвигает наращивание человеческого капитала и создание цивилизованной правовой среды.

Преобладающей формой национального богатства в мире являются нематериальные активы – людские ресурсы и качество государственных и негосударственных учреждений. Доля же произведенных активов в национальном богатстве фактически неизменна по всем доходным группам, однако в странах со средним уровнем доходов капиталоемкость продукции немного выше. Развитые страны богаты главным образом благодаря высокой квалификации и навыкам своего населения, а также качеству учреждений, обеспечивающих экономическую деятельность. Опыт развитых стран дает четкие ориентиры, каким образом государству следует распоряжаться ресурсами для обеспечения высокого качества человеческого капитала. Наиболее эффективной мерой представляется увеличение в 2–3 раза доли затрат в ВВП на социальную политику. Иначе невозможно не только решить проблемы здоровья и образования населения, но и преодолеть прямую угрозу выживаемости старших поколений.

Человеческий фактор, человеческие ресурсы, человеческий капитал, а также менталитет, знания, предприимчивость, духовное и физическое здоровье населения и определяют способность той или иной страны в условиях ми-

ровой конкуренции создавать и развивать экономику знаний. И если человеческий капитал недотягивает до уровня и качества конкурентов, то в силу объективных причин приходится оставаться сырьевым придатком других стран мира.

Инновации как процесс эволюционный, не поддаются мгновенному директивному запуску, из чего следует важная роль и значение подготовки людей, их образования и воспитания в целях изменений. Именно поэтому одним из важнейших элементов современного инновационного общества является инновационная грамотность и культура, которые в свою очередь предполагают особую политику, свои стратегические ориентиры. К принципиальной составляющей инновационной культуры следует отнести трудовую мораль. Исключительный пример – Япония, где всеобъемлющим является постоянное совершенствование знаний во всех областях и на всех уровнях.

Базу инновации образуют изменения, происходящие в технике, в управлении, в социальных позициях, культуре. В основе инноваций технических лежат перемены в технике, организационных – перемены организационные, социальных – перемены в социуме. В чистом виде инновации практически никогда не выступают. Отсюда следует очевидный вывод о невозможности трансляции отдельных граней инновационного процесса из одной социокультурной действительности в другую. Допустим лишь перенос некоторого рода инвариантов, связанных с особенностями жизнедеятельности людей. Последнее, например, задало методологическую базу ускоренного развития новых индустриальных стран, равно и таких как Индия и Бразилия. Основы перевода этих стран на новую базу прорабатывались при одновременном использовании множества самых разных видов знания.

Научные исследования оказывают на инновационную деятельность, как правило, лишь косвенное воздействие. Наука не определяет динамику инновационного процесса и не является первым звеном этого процесса. Она должна располагать потенциалом адекватным потребностям развития, и только. Инновационная идея рождается не в научной сфере, а в сфере общественного потребления, основой которого являются общественные потребности. Поэтому инновационный процесс не только завершается на рынке, но им и порождается.

Таким образом, для решения проблемы инновационного развития требуется, во-первых, искать новые институциональные формы. В цивилизованных странах государство берет на себя большие, чем бизнес, риски, передает управление совместными проектами частному бизнесу. Опираясь на этот пример, реализацию федеральных целевых и инвестиционных программ, было бы целесообразнее доверить частным управляющим компаниям. Государство могло бы контролировать ситуацию либо через государственно-корпоративный совет, либо через межведомственное Агентство инновационных проектов и программ. Инновационный сектор мог бы стать объектом финансирования из средств стабилизационного фонда.

Во-вторых, дополнительным ресурсом инновационного развития является использование нанотехнологий. Это позволит вывести страну на путь интенсивного инновационного развития, поднять многие отрасли промышленности на качественно новый технологический уровень, улучшить качество жизни людей. Российская промышленность должна развиваться за счет инновационных технологий, а не за счет нефтяных ресурсов.

В-третьих, особая роль в этот сложный период должна отводиться государству. Оно обязано возглавить разработку инновационной и экономической политики, направленной на развитие программ стратегического партнерства между научными организациями, ведущими разработки и отраслями народного хозяйства. При этом собственно инвестирование исследований и разработок необходимо вести совместно с частным сектором. Особая роль здесь должна отводиться формированию (с высшими учебными заведениями) дочерних структур для продвижения на рынок научно-исследовательских разработок, равно как созданию и реализации комплексной системы венчурного финансирования для всех сфер и размеров бизнеса. Принципиальный момент – поддержка и обеспечение роста малых предприятий как носителей инновационного потенциала.

В-четвертых, решающим моментом является формирование нового образовательного уровня среди населения, восстановление, а затем и приумножения утраченного за годы реформ мотивационного потенциала.

В-пятых, целесообразным было бы в государственных программах перейти от человеческого капитала к концепции социального капитала. Это позволит более продуктивно сосредоточиться на борьбе с бедностью и повышении качества жизни. Страна должна иметь четкие программы улучшения демографической ситуации, повышения престижа профессий социальной сферы, борьбы с терроризмом, коррупцией, совершенствования распределения доходов, улучшения деятельности властных структур. В текущей перспективе России крайне необходимо добиться существенного приумножения социального капитала, создания условий для реализации человеком своих творческих способностей, полного использования интеллектуального потенциала.

Из этого следует, что цель развития заключается не столько в расширении производства материальных благ, сколько в предоставлении человеку возможности выбора, реализуемой в здоровом образе жизни, ее долголетию, свободном развитии интеллектуальных и творческих способностей. Таким образом, конечная цель развития – не уровень дохода, а широкий выбор в области здравоохранения, образования, экономической и общественной деятельности. Стало быть, роль населения проявляется в качестве носителя интеллектуального потенциала общества. Она возрастает по мере продвижения к постиндустриальному обществу, в котором именно интеллект нации становится реальным двигателем и определяющим фактором прогресса.

Библиографический список

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход // Избранные труды по экономической теории / под ред. Р.И. Капелюшникова. М., 2003.
2. Горбунова С.В. Диалектика категорий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал» // Журнал экономической теории. 2006. № 4.
3. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. М., 2010.
4. Каменецкий В.А., Патрикеев В.Л. Капитал (от простого к сложному). М., 2006.
5. Макарян А.С. Глобализация и человеческий потенциал: демографическое измерение. Международный аспект. М., 2003.
6. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / пер. с нем. и фр. М.М. Сокольской. М., 2010.
7. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М., 2005.

E.A. Avdeeva

ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE INNOVATION DEVELOPMENT OF ECONOMY

Abstract. *The article describes the structure and characteristics of the category of human capital, disclosed the theoretical approaches to the definition of the category. The authors analyzed the role of private business and the state in the creation of human capital assets and features of the innovation economy in Russia.*

Key words: *human capital, innovation economy, intellectual capital, business, government.*

УДК 334.75; 334.723; 334.752

Д.Е. Бутенко

АНАЛИЗ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Аннотация. *В настоящей статье рассматриваются формы государственно-частного партнерства, дается их краткая характеристика; выделены основные критерии для классификации форм государственно-частного партнерства (ГЧП).*

Ключевые слова: *ГЧП, публичный сектор, частный бизнес, концессия, аренда, совместные предприятия.*

На современном этапе социально-экономического развития России сформировалось относительно новое для отечественной экономики явление – тесное сотрудничество частного бизнеса и государства в форме государственно-

частного партнерства (ГЧП). Задачи, стоящие перед российской экономикой, настоятельно требуют объединения усилий частного бизнеса и государства.

Многими экономистами-аналитиками и теоретиками изучен, проанализирован и обобщен имеющийся опыт такого сотрудничества. Тем не менее формы организации деятельности, основанной на ГЧП, пока только формируются, идет активный поиск вариантов наиболее эффективного сотрудничества. Кроме того, на сегодняшний день отсутствует целостная система для классификации форм ГЧП. Поэтому в данной статье представляется целесообразным выделить основные критерии для классификации форм отношений между субъектами государственно-частного партнерства и рассмотреть сами формы ГЧП.

Для начала необходимо заметить, что под государственно-частным партнерством мы понимаем сложноорганизованную, интегративно устроенную систему экономических, социальных и правовых отношений, возникающих между субъектами хозяйственной деятельности в ходе решения общественно-значимых задач.

Учитывая сложность и многообразие отношений, основанных на государственно-частном партнерстве, существует множество таких форм, например, концессия, аренда, соглашение о разделе продукции и т.д. Отечественные и зарубежные экономисты-исследователи предлагают множество видов, типов и форм отношений, основанных на государственно-частном партнерстве, однако до сих пор не пришли к общепринятому критерию их классификации.

На основе анализа отечественной литературы по данному вопросу мы считаем, что можно выделить, по крайней мере, три критерия, с помощью которых можно классифицировать формы партнерства государства и частного сектора.

Наиболее популярным критерием для классификации форм ГЧП считается объем передаваемых правомочий собственника частному партнеру. Например, если использовать данный критерий, то крайними вариантами форм ГЧП будут, с одной стороны, простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, с другой – полная приватизация, т. е. окончательная передача прав собственности от государства частному предпринимателю. Как отмечает М.А. Дерябина, между этими полюсами расположено множество возможных вариантов и форм государственно-частных партнерских отношений, базирующихся на различной степени переуступки тех или иных правомочий собственника от государства частному предпринимателю на срок и на условиях, предусмотренных соответствующим соглашением [4].

Другие авторы [2] выделяют формы ГЧП, используя критерий, основанный на степени участия частных компаний в проектах ГЧП. В данном случае рассматриваются различные варианты контрактной системы, концессии и близкие к ней формы, а также совместные предприятия различных организационных форм в зависимости от степени участия государства.

Интересным является подход Н.Д. Холодной, которая определяет место ГЧП во всем многообразии вариантов взаимодействия государства и бизнеса в

зависимости от уровня распределения рисков и методов поставки. Таким образом, по мнению данного автора, основным критерием для классификации форм ГЧП является уровень переноса риска на предпринимательский сектор [10]. При осуществлении ГЧП возникают различного рода риски, подлежащие распределению между сторонами, в том числе коммерческие (изменение объема потоков пользователей объектом или услугой и, соответственно, платежей пользователей), финансовые (возможное изменение курсов валют, уровня инфляции, а также возможное неполучение финансирования проекта, в том числе за счет привлекаемых средств), технические, эксплуатационные (возможное нарушение сроков строительства объекта или условий его эксплуатации), юридические (возможное изменение в законодательстве, в том числе налоговом) [9].

Помимо прочего, из-за отсутствия единого подхода к определению самого понятия ГЧП возникает вопрос, следует ли считать государственно-частным партнерством тот или иной способ взаимоотношений между государством и частным бизнесом (концессия, аренда, особые экономические зоны, совместные предприятия и т.д.). Так, например, некоторые исследователи полагают, что государственные (муниципальные) контракты на выполнение работ и оказание услуг, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи, или концессии могут выступать в качестве форм ГЧП, тогда как другие исследователи не относят их к формам ГЧП. Такая же неоднозначная ситуация касается и других форм государственно-частного партнерства.

Рассмотрим формы ГЧП, их краткую характеристику и проанализируем мнения исследователей, касающиеся возможности отнесения того или иного способа взаимодействия между государством и частным бизнесом к определенной форме ГЧП.

Государственный (муниципальный) контракт. М.Е. Коновалова отмечает, что наиболее распространенными формами в практике государственно-частного партнерства считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, оказание технической помощи [7]. А.А. Алпатов, Р.М. Джапаридзе, А.В. Пушкин также относят государственные (муниципальные) контракты к одной из форм ГЧП.

Тем не менее, существует противоположная точка зрения, где государственные (муниципальные) контракты на выполнение работ и оказание услуг, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи не относятся к форме ГЧП. К примеру, в «Практическом руководстве по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства», разработанном Европейской экономической комиссией ООН, говорится, что прямые государственные или муниципальные закупки не являются ГЧП. Поскольку, по их мнению, закупка государственным сектором предполагает приобретение, лизинг, аренду товаров или услуг государством, региональными или местными властями. Закупки применяются для

приобретения простых товаров или необходимых услуг, а также для использования возможности выбрать из множества поставщиков наиболее эффективного для экономии расходов. ГЧП, по их мнению, представляет собой нечто более долгосрочное, затратное и сложное с точки зрения финансовых механизмов. Часто ГЧП получает право эксплуатации по истечении срока контракта, право взимания платы с потребителей и определения ключевых сфер ответственности, например, проектирование, строительство, финансирование, техническая и коммерческая эксплуатация, обслуживание и т.д. Тем не менее, ГЧП связано с традиционной системой государственных и муниципальных закупок в том смысле, что поставщики в рамках ГЧП отбираются на основе регламентированных процедур проведения государственных закупок [8].

В еще одном зарубежном издании (A Guide to Guidance Sourcebook for PPPs. European PPP Expertise Centre) также считают, что обычные закупки для государственных или муниципальных нужд не относятся к государственно-частному партнерству, в качестве доказательства приводится ряд характерных особенностей ГЧП [11]:

- ГЧП основано на закупке услуг, а не активов;
- внимание сосредоточено на спецификации проектных результатов с учетом всего жизненного цикла проекта, а не на затратах проекта;
- риски передаются в частный сектор;
- выплаты, которые отражают услугу, могут быть оплачены либо пользователями (например, платная трасса), либо органом государственной (муниципальной) власти, или с помощью комбинации двух способов.

В.Г. Варнавский отмечает, что подавляющая часть контрактов на закупку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд не относится к ГЧП по следующим причинам. Во-первых, их выполнение не предполагает государственно-частное софинансирование. Деятельность в рамках государственного (муниципального) контракта осуществляется, как правило, на средства государственного (муниципального) органа власти и регламентируется условиями контрактного договора, сметами расходов и другими документами. Подрядчик государства не имеет права произвольного распоряжения полученными из бюджета средствами. Во-вторых, при выполнении таких контрактов подрядчик не несет серьезных финансовых рисков, поскольку финансирование осуществляется в полном объеме органом власти. Соответственно для контрактов на закупку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд не характерны сложные схемы распределения, перераспределения рисков между сторонами. В-третьих, в государственном контракте или его приложениях регламентируются многие характеристики деятельности подрядчика: перечни используемых и закупаемых материалов и оборудования, организация рабочего процесса. Однако, по мнению В.Г. Варнавского, такое многообразие государственных и муниципальных контрактов на закупку товаров и услуг, возможность сочетания различных видов таких контрактов, в частности с привлечением для их

выполнения средств частного сектора на условиях софинансирования, иногда стирают грань между ними и ГЧП. Таким образом, по его мнению, отношения ГЧП в рамках государственного (муниципального) контракта возникают только в том случае, если для удовлетворения государственных или муниципальных нужд привлекаются внебюджетные источники финансирования [3].

По нашему мнению, государственные (муниципальные) контракты на выполнение работ и оказание услуг, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи не являются формой ГЧП поскольку в данном случае расходы и риски несет государство, а возможность передачи части прав собственности частному сектору отсутствует.

Следующая форма ГЧП – договор аренды и лизинга. Договор аренды предполагает передачу частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату, при этом согласно условиям договора предполагается возврат предмета арендных отношений. В случае договора лизинга лизингополучатель имеет право выкупить имущество у государственных или муниципальных органов. Если В.Г. Варнавский, М.Е. Коновалова и многие другие авторы относят арендные и лизинговые отношения к одной из форм ГЧП, то, по мнению Н.Д. Холодной [10], длительный характер сотрудничества является одним из ключевых условий в механизме ГЧП, отличающих его от таких форм взаимодействия государства и бизнеса, как аренда.

Мы считаем, что в случае с лизинговым договором, где имеется право выкупа частным партнером предмета лизинговых отношений у государства, противоречит признаку ГЧП – сохранение права собственности за государством на стратегически важных объектах.

Концессия. Большинство российских и зарубежных исследователей относят концессию к одной из форм ГЧП. Предмет концессии – государственная или муниципальная собственность и традиционные для государственного сектора сферы деятельности.

При этом концессия считается наиболее прогрессивной формой ГЧП. Во-первых, в отличие от других форм они носят всегда долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает полной свободой в принятии управленческих решений, что также отличает их, например, от смешанных предприятий. В-третьих, у государства в рамках концессионного договора и публично-правовых норм остается в целом достаточно много рычагов воздействия на концессионера при возникновении необходимости защиты общественных интересов [10].

Однако Н.Д. Холодная придерживается другого мнения и считает концессию дополнением к ГЧП, а не его формой. По ее мнению, главное отличие концессии от ГЧП заключается в уровнях распределения рисков и в получателях платы за пользование возведенным объектом. В случае концессии на государство переносится гораздо меньше рисков, чем в случае ГЧП; кроме

того, при концессии основная выгода для частного сектора заключается в получении дохода за право пользования инфраструктурным объектом от конечного пользователя, и чаще всего никакой дополнительной финансовой стимулирующей компоненты со стороны государства не существует [10].

Нам кажется, что такой подход, где важным условием ГЧП считается равномерное распределение рисков между субъектами партнерства, является достаточно узким, он сужает разнообразие форм взаимодействия публичного и частного партнеров. По нашему мнению, не обязательно равномерно распределять риски между партнерами в процессе организации проектов ГЧП, мы считаем, что распределение рисков следует производить в пропорциях, согласно договоренностям, учитывая интересы двух сторон.

Соглашения о разделе продукции (СРП). Эта близкая к концессии форма ГЧП, которая отличается от концессии тем, что выпущенная продукция подлежит разделу между государством и частным бизнесом. В отличие от СРП в концессии вся произведенная продукция принадлежит концессионеру (частному бизнесу). Еще одно отличие заключается в разных сферах применения, так сферой применения СРП является разведка и добыча минерального сырья, а концессия действует в основном в сфере производственной и социальной инфраструктуры.

Смешанные предприятия. Это распространенная форма партнерства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала разновидностями этой формы могут быть либо акционерные общества, либо совместные предприятия на долевом участии сторон. В акционерных обществах в качестве акционеров могут выступать органы государства и частные инвесторы. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений определяются, как правило, долей в акционерном капитале. Риски сторон распределяются в зависимости от величины доли в акционерном капитале. Существенной особенностью совместных предприятий любого типа является то, что государство постоянно участвует в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность и свобода в принятии решений частным партнером здесь гораздо уже, чем, например, в концессиях. Принципиально важно, что изменение структуры акционерного капитала в пользу одной из сторон партнерства означает только перераспределение акций между инвесторами, но не ведет к его увеличению (и соответственно не означает увеличения основных фондов и числа рабочих мест) [4].

Не смотря на то, что большинство авторов совместные предприятия рассматривают в качестве формы ГЧП, Н.Д. Холодная не считает их формой ГЧП, а лишь дополнением к ней. Объясняя это тем, что основными критериями для отнесения той или иной формы взаимодействия бизнеса и государства к ГЧП являются уровень переноса риска на предпринимательский сектор, право собственности на возведенный объект, срок договора на право получения

доходов от построенного объекта. По ее мнению, совместные предприятия не выполняют указанных условий [10].

«Гринфилд»-проекты. Во многих российских и зарубежных работах встречается такая форма ГЧП, как контракты, сочетающие в себе различные виды работ и отношения собственности. Здесь речь идет о строительстве новых объектов государственной и муниципальной собственности частным партнером с разным объемом передаваемых правомочий собственности. Иначе эту форму ГЧП называют «гринфилд»-проектами. За рубежом предлагаются следующие основные типы механизмов «гринфилд»-проектов [3].

1. Build-Own-Operate-Transfer (BOOT). Частная компания – подрядчик государства строит новый объект государственной собственности на собственные и заемные средства, управляет им на правах владения и пользования в течение определенного в контракте срока. После окончания срока действия контракта объект передается в государственную собственность.

2. Build-Operate-Transfer (BOT). Частная компания строит объект и осуществляет управление или эксплуатацию в течение определенного в контракте срока, по истечении которого объект передается государству. Она имеет правомочия пользования, но не владения этим объектом.

3. Build-Transfer-Operate (BTO). Частная компания строит объект и передает его государству сразу по завершении стадии строительства. После приема государством в соответствии с новым договором объект передается в управление или эксплуатацию компании.

4. Build-Own-Operate (BOO). Частная компания – подрядчик государства строит новый объект собственности и управляет им на правах владения и пользования. На компании лежит ответственность за строительство, управление, эксплуатацию, обслуживание объекта. Срок передачи объекта государству не фиксируется. Роль государства при этом минимальна, что особенно привлекательно для бизнеса.

5. Design-Build (DB). Частная компания разрабатывает и строит объект в соответствии с требованиями и стандартами, часто по утвержденной смете. После завершения строительства обязанности по управлению объектом и его обслуживанию передаются государству.

6. Design-Build-Operate (DBO). Частная компания разрабатывает проектно-сметную документацию и строит объект. По завершении строительства эксплуатация остается за этой же компанией.

Рассмотренные ранее формы ГЧП, по мнению многих отечественных авторов, являются основными формами такого партнерства. Тем не менее, за последнее время происходит бурное расширение способов взаимодействия государства и частного бизнеса, происходит развитие их отношений, поэтому закономерным является факт появления новых форм ГЧП.

Контракты жизненного цикла. Как отмечает А.С. Еганян, в последнее время развитые страны используют иную альтернативу концессионным соглашениям как вариант формы ГЧП в области строительства автодорог – контрак-

ты жизненного цикла (Life Cycle Contracts). Это долгосрочные контракты заключаются в целях реализации инфраструктурных проектов, имеющих государственное или муниципальное значение. Срок таких контрактов равен нормативному сроку эксплуатации инфраструктурного объекта в соответствии с техническими требованиями (СНИПами). В среднем этот срок составляет 20–25 лет. Объектами таких контрактов могут быть транспортная инфраструктура, объекты энергетики, инженерное оборудование, а также сети инженерно-технического обеспечения, информатики и связи. Эти объекты могут находиться в государственной или муниципальной собственности, либо в собственности юридических лиц для осуществления полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления. Оплата производится после подписания акта приемки объекта в эксплуатацию соответствующей комиссией в течение всего нормативного срока эксплуатации объекта, согласно плану-графику платежей, прилагаемому к контракту. Дальнейшая эксплуатация инфраструктурного объекта осуществляется в соответствии с условиями о пролонгации контракта жизненного цикла. Финансирование проекта инвестор осуществляет за счет собственных или привлеченных средств. Окупаемость вложенных инвестором средств осуществляется за счет регулярных платежей из соответствующего бюджета. Целью контракта жизненного цикла является покупка государством сервисных услуг в процессе эксплуатации объекта. В России данный инструмент реализации ГЧП проектов только начинает применяться. В свою очередь, в Европе, США, Канаде и других развитых государствах такие контракты получили широкое применение и показали свою эффективность в уже реализованных проектах. Такая форма партнерства особенно актуальна в строительстве автодорог, однако российское законодательство не запрещает использовать ее в ЖКХ, инженерных объектах или объектах портовой инфраструктуры [5].

Особые экономические зоны. М.Е. Коновалова, А.А. Алпатов, Р.М. Джапаридзе, А.В. Пушкин рассматривают особые экономические зоны как одну из форм взаимодействия бизнеса и власти.

Особая экономическая зона, согласно действующему законодательству, представляет собой определяемую Правительством РФ часть территории, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, включающий в себя предоставление налоговых, таможенных и административных преференций, льготного режима землепользования, а также гарантий от возможных неблагоприятных изменений в законодательстве РФ о налогах и сборах. Уникальность формируемых в ОЭЗ условий заключается в том, что за счет средств бюджетов всех уровней проводятся работы по созданию инженерной, транспортной, социальной, инновационной и административной инфраструктуры [1].

Другого мнения в отношении особых экономических зон придерживается В.Г. Варнавский. Он считает, что ОЭЗ не относятся к ГЧП, поскольку в данном случае государство и частный бизнес финансируют разные объекты собственности для решения общей задачи.

Еще одним примером использования механизма ГЧП в инновационном секторе, по мнению М.Е. Коноваловой, следует признать деятельность венчурных фондов. В 2006 г. было создано ОАО «Российская венчурная компания». ОАО «Российская венчурная компания» передает свой капитал частным венчурным фондам на условиях их финансирования в приоритетные высокотехнологичные проекты [7].

По нашему мнению, особые экономические зоны и ОАО «Российская венчурная компания» призваны скорее координировать деятельность государства и частного бизнеса в процессе заключения и реализации проектов ГЧП, т. е. по сути ОЭЗ и ОАО «Российская венчурная компания» являются вспомогательными субъектами государственно-частного партнерства, а не формой ГЧП.

Инфраструктурные облигации. Ряд исследователей (А.А. Алпатов, Р.М. Джапаридзе, А.В. Пушкин) видят перспективной формой ГЧП инфраструктурные облигации. А.С. Еганян называет их инструментами ГЧП.

Под инфраструктурными облигациями можно понимать различные облигации, которые были выпущены для финансирования строительства (приобретения, реконструкции) инфраструктурного проекта. В условиях современной действительности нельзя обойтись без транспортных магистралей, жилищно-коммунального хозяйства, телекоммуникаций, аэропортов и т.д. Развитие вышеназванных сфер в основном лежит на государственных (муниципальных) властях, которые, зачастую не справляясь в возложенными на них обязанностями, вынуждены привлекать крупные объемы денежных средств в основном путем выпуска облигационных займов. На сегодняшний день в России ведется активная работа по внедрению инфраструктурных облигаций в качестве еще одного способа развития ГЧП. Предполагается, что эмитентом такой облигации будет являться юридическое лицо, которое осуществляет реализацию инфраструктурного проекта, в том числе и на основе концессионного соглашения. Планируется продолжать работу по формированию правовых условий для развития рынка инфраструктурных облигаций. В перспективе достаточно мощным катализатором роста могут стать деньги институциональных инвесторов, которые могут быть вложены в инфраструктурные облигации. Суть инфраструктурных облигаций заключается в том, что кредиторы получают свои выплаты по облигациям путем поступлений от эксплуатации объекта инфраструктуры. В скором времени инфраструктурные облигации станут основой развития региональной и муниципальной инфраструктуры [1].

Другими формами ГЧП, как считает М.Е. Коновалова, могут быть признаны центры трансферта технологий и инновационно-технологические центры, основная задача которых заключается в коммерциализации разработок, создаваемых в научных организациях и вузах преимущественно в рамках приоритетных направлений развития науки, технологий и техники [7].

О центрах трансферта технологий упоминается в работе А.К. Касьяновой. По ее мнению, организация трансфера технологий путем непосредственной передачи неовещественных технологий (НИР) от науки в производство (и в об-

ратном направлении, если речь идет о промышленных прикладных разработках, имеющих значение для науки) или создания новых технологических предприятий, изначально нацеленных на внедрение собственных качественно новых разработок, а также интеграции промышленных и научно-исследовательских структур (создание инновационных кластеров в экономике). То есть речь идет о создании основы для возникновения кооперативных отношений в исследованиях и разработках между частным сектором (производством) и государственным научно-техническим сектором. В рамках этой задачи, огромное значение имеет стимулирование спроса на новые технологии и инновации со стороны национальных компаний посредством различных инструментов и механизмов, уменьшающих риски их применения (венчурное финансирование под инновационные проекты малого и среднего бизнеса, страхование инноваций). Известные зарубежные примеры – программа SBIR (Small Business Innovation Research – США), программа поддержки инновационных технологических программ университетов Израиля (Yozma, MAGNET), программы «Фонда Чили» [6].

Таким образом, учитывая, что мы рассматриваем государственно-частное партнерство как сложноорганизованную, интегративно устроенную систему экономических, социальных и правовых отношений, возникающих между субъектами хозяйственной деятельности по поводу решения общественно-значимых задач, мы установили, что в процессе взаимодействия субъектов ГЧП происходит согласование интересов всех заинтересованных сторон. Согласование этих интересов проявляется в юридической форме ГЧП.

Выяснили, что существует множество таких форм. Рассмотрели их краткую характеристику и проанализировали мнения исследователей, касающиеся возможности отнесения того или иного способа взаимодействия между государством и частным бизнесом к определенной форме ГЧП. Установили, что в результате постоянного развития взаимодействия государства и частного бизнеса, совершенствования отношений субъектов ГЧП, процесс формирования новых форм ГЧП еще не завершен.

Кроме этого, мы рассмотрели критерии, с помощью которых можно классифицировать формы государственно-частного партнерства: критерий, основанный на объеме передаваемых правомочий собственника частному партнеру; критерий, основанный на степени участия частных компаний в проектах ГЧП; критерий, основанный на зависимости от уровня распределения рисков и методов поставки.

Выяснили, что существует большое количество классификаций форм ГЧП. Такая ситуация сложилась, во-первых, за счет использования авторами разных критериев для классификации форм отношений, основанных на партнерстве публичного и частного партнеров. Во-вторых, за счет постоянного развития и совершенствования самих отношений между субъектами ГЧП.

Библиографический список

1. Алпатов А.А., Джапаридзе Р.М., Пушкин А.В. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации. ООО «Альпина». URL : http://fictionbook.ru/author/a_v_pushkin/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo_meha/read_online.html?page=1.
2. Гладков А.В., Исупов А.М., Мартышкин С.А., Прохоров Д.В., Тарасов А.В., Тюкавкин Н.М., Цлаф В.М. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы. URL: <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2008web7/econ/2/GladovIsupov.pdf>.
3. Государственно-частное партнерство: тория и практика / В.Г. Варнавский [и др]. М., 2010.
4. Дерябина М.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / Экономический портал Institutiones.com. URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.
5. Еганян А.С. Государственно-частное партнерство в России // Государственно-частное партнерство: пути совершенствования законодательной базы / под ред. А.А. Зверева. М., 2009.
6. Касьянова А.К. Государственно-частное партнерство как эффективная система поддержки инноваций. URL: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/09/касыянова.doc>.
7. Коновалова М.Е. Государственно-частное партнерство и его роль в структурных преобразованиях экономики России // Проблемы современной экономики. 2010. № 2 (34).
8. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. Нью-Йорк; Женева, 2008. URL: http://www.unecse.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/ppp_r.pdf.
9. Соколов М.Ю., Маслова С.В. Регулирование отношений в сфере государственно-частного партнерства в региональном законодательстве и управленческие решения // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. 2010. Вып. 4.
10. Холодная Н.Д. Государственно-частное партнерство – новый тип отношений в российской экономике // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. № 2.
11. A Guide to Guidance Sourcebook for PPPs. European PPP Expertise Centre. Version 2, February 2011. URL: <http://www.eib.org/epcc/resources/guide-to-guidance-in-ten-transport.pdf>.

D.E. Butenko

ANALYSIS OF THE FORMS OF ORGANIZATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN RUSSIA

***Abstract.** This article examines forms of public-private partnerships; brief description of forms of public-private partnerships is marked; and criteria for the classification of forms of PPP are identified.*

***Key words:** public-private partnership (PPP), public sector, private business, concession, lease, joint venture.*

В.А. Сидоров, А.В. Гетманова, Е.В. Валько

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается проблема влияния санкций, введенных США, на финансовое положение крупных энергетических компаний России.

Ключевые слова: энергетические компании, санкции, финансовое положение, месторождения нефти.

17 марта 2014 г. США, не согласные с действиями России в ходе украинского кризиса, положили начало целому ряду санкций. Правительство США ввело санкции в отношении высокопоставленных российских политиков, после чего страны ЕС начали вводить похожие санкции. В начале мая, в связи с обострением ситуации на Украине, в список санкций стали попадать российские банки и юридические лица. Следующий шаг состоялся 16 июля, когда Вашингтон синхронизировал свой санкционный список со списком ЕС [7]. Были введены санкции в отношении ряда российских оборонных и сырьевых компаний.

В пятницу, 12 сентября 2014 г., Соединенные Штаты ввели новую порцию санкций против России. Введенные санкции запрещают экспорт товаров, услуг и технологий, в поддержку российских проектов добычи нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах, в отношении пяти российских энергетических компаний – «Газпрома», «Газпром нефти», ЛУКОЙЛа, «Сургутнефтегаза» и «Роснефти».

Рассмотрим, какое место в экономике страны и, в частности, в энергетическом секторе занимает каждая из пяти представленных компаний.

ОАО «Роснефть» занимает первое место в России и в мире по объемам добычи нефти и третье место в России по добыче природного газа. Чистая прибыль по итогам 2013 г. – 136 млрд 278 млн р. [6].

ОАО «Газпром нефть» – одна из крупнейших российских нефтегазовых компаний. В 2013 г. добыла 62,26 млн т углеводородов (3-е место по добыче в России) [4]. Включает в себя 70 нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и сбытовых предприятий, сеть АЗС. 95,7 % компании принадлежат ОАО «Газпром», остальные 4,3 % находятся в свободном обращении. Чистая прибыль по итогам 2013 г. – 186,7 млрд р.

ОАО «Газпром» – крупнейшая газодобывающая компания мира, одна из важнейших сырьевых монополий РФ (ее выручка составляет 6 % от ВВП страны). Доля в мировых запасах – 18 %, в российских – 72 %. 50,23 % акций Газпрома находятся в государственной собственности, остальные акции – в свободном обращении. Чистая прибыль по итогам 2013 г. – 628,3 млрд р. [2].

ОАО «Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ", одна из крупнейших частных нефтегазовых компаний мира, второй по величине нефтедобытчик в России, доказанные запасы углеводородов – 17,4 баррелей нефтяного эквивалента. Занимается добычей и переработкой нефти в России, странах СНГ, Ближнего Востока и Европы. Крупнейшими акционерами ЛУКОЙЛа являются Вагит Алекперов (22,23 %), Леонид Федун (9,73 %) и дочерняя структура Lukoil Investment Surgus (9,19 %). Остальные акции находятся в свободном обращении. Чистая прибыль по итогам 2013 г. – 209,9 млрд р. [3].

ОАО «Сургутнефтегаз», нефтедобывающая корпорация, занимает четвертое место по объемам добычи среди нефтяных компаний РФ. На ее долю приходится 13 % от общей добываемой в России нефти. Чистая прибыль по итогам 2013 г. – 2 трлн 105 млрд р. [5].

Влияние санкций на финансовое положение данных компаний можно проанализировать через ряд показателей.

Во-первых, через коэффициенты текущей и быстрой ликвидности – одни из важнейших финансовых показателей. Рассчитаем их для пяти компаний («Газпром», «Газпром нефть», ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз» и «Роснефть») до введения санкций – за 9 месяцев 2013 г., и после введения санкций – за 9 месяцев 2014 г.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность компании погашать текущие обязательства за счёт оборотных активов. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Оптимальным считается значение коэффициента от 1,5 до 2. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. Нормой считается значение 1,0 и выше. При значении коэффициента менее 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов. Данные для вычисления берутся из бухгалтерского баланса.

Таблица 1

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности для компании
ОАО «Роснефть»

Наименование показателя	9 мес. 2013 г.	9 мес. 2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,266	0,914
Коэффициент быстрой ликвидности	1,142	0,838

Как мы видим из табл. 1, показатели ликвидности ОАО «Роснефть» за год снизились на 0,3. Показатели ликвидности ОАО «Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ" за год выросли на 0,38 (табл. 2) в связи с ростом краткосрочных займов. Однако данные показатели находятся на уровнях, ниже рекомендуемого.

Таблица 2

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности для
ОАО «Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ"»

Наименование показателя	9 мес. 2013 г.	9 мес. 2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,82	1,2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,82	1,2

Таблица 3

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности для ОАО «Сургутнефтегаз»

Наименование показателя	9 мес. 2013 г.	9 мес. 2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	7,78	7,336
Коэффициент быстрой ликвидности	6,874	6,649

Показатели ликвидности ОАО «Сургутнефтегаз» (табл. 3) за год снизились на 0,444 и на 0,225, но, несмотря на то, что они находятся на уровнях, значительно выше рекомендуемых, тенденция к снижению может сохраниться.

Таблица 4

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности для ОАО «Газпром нефть»

Наименование показателя	9 мес. 2013 г.	9 мес. 2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,31	0,34
Коэффициент быстрой ликвидности	0,25	0,28

Показатели ликвидности за год ОАО «Газпром нефть» (табл. 4) выросли на 0,03, однако находятся на уровне, ниже рекомендуемого.

Таблица 5

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности для ОАО «Газпром»

Наименование показателя	9 мес. 2013 г.	9 мес. 2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	2,34	2,11
Коэффициент быстрой ликвидности	1,94	1,69

Показатели ликвидности ОАО «Газпром» (табл. 5) за год снизились на 0,23 и на 0,25, но, несмотря на то, что они находятся на уровнях, выше рекомендуемых, тенденция к снижению может сохраниться.

Поскольку большинство компаний имеет тенденцию к снижению уровня коэффициентов, в будущем, если тенденция сохранится, возникнет вопрос о способности компании погашать текущие обязательства за счёт оборотных активов. Так же есть вероятность того, что компаниям придется сократить кредиторскую задолженность и снизить оборотные активы.

Во-вторых, финансовое положение оценивается через динамику показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности. В том числе проанализируем изменение таких показателей, как производительность труда, отношение размера задолженности к собственному капиталу, отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала, степень покрытия долгов текущими доходами и уровень просроченной задолженности.

Таблица 6

Финансовые показатели ОАО «Роснефть»

Показатель	2013, 9 мес.	2014, 9 мес.
Норма чистой прибыли, %	5,006	6,677
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,72	0,71
Рентабельность активов, %	3,605	4,743
Рентабельность собственного капитала, %	12,59	22,642
Рыночная капитализация	2 649 968 381	2 451 994 419
Производительность труда	362,68	741,12
Отношение размера задолженности к собственному капиталу	860095	809544
Отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала	2,493	3,774
Степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)	0,625	0,676
Уровень просроченной задолженности, %	4,697	8,912
	2,143	4,75

Увеличение нормы чистой прибыли связано в основном, с увеличением доходов от участия в дочерних организациях. Снижение коэффициента оборачиваемости активов связано с высоким темпом роста балансовой стоимости активов по отношению к росту выручки, в связи с ростом долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений. Увеличение рентабельности активов и рентабельности собственного капитала связано с ростом чистой прибыли вследствие увеличения масштабов деятельности по отношению к росту стоимости активов и при относительно стабильной величине собственного капитала. Отношение размера задолженности эмитента к собственному капиталу увеличилось на 1,281 (с 2,493 до 3,774), что обусловлено ростом внешней задолженности, а именно: увеличением задолженности перед поставщиками, подрядчиками и прочими кредиторами на 539 431 млн р. и привлечением денежных средств крупнейших мировых нефтетрейдинговых компаний по соглашениям долгосрочных поставок нефти в размере 605 170 млн р. [6]. Показатель степени покрытия долгов текущими доходами, характеризующий степень платежеспособности эмитента, увеличился на 4,215 по сравнению с аналогичным показателем на 30 сентября 2013 г. Рост данного показателя вызван увеличением кредитор-

ской задолженности в основном перед дочерними предприятиями эмитента. Таким образом, негативного влияния на способность эмитента своевременно погашать свои долговые обязательства изменение данного показателя не оказывает. Уровень просроченной кредиторской задолженности вырос на 2,61 %, при этом основная часть просроченной задолженности является задолженностью перед дочерними предприятиями эмитента, поэтому негативных последствий для финансового состояния эмитента увеличение не влечет.

Таблица 7

Финансовые показатели ОАО «Газпром»

Показатель	2013, 9 мес.	2014, 9 мес.
Норма чистой прибыли, %	16,56	1,25
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,27	0,26
Рентабельность активов, %	4,41	0,33
Рентабельность собственного капитала, %	5,69	0,43
Рыночная капитализация	3 286 120 325 649	3 252 267 202 202
Производительность труда	121169,68	118438,03
Отношение размера задолженности к собственному капиталу	0,29	0,32
Отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала	0,13	0,14
Степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)	0,9	0,87
Уровень просроченной задолженности, %	5,66	4,75

Снижение значения показателя «норма чистой прибыли» связано со значительным снижением значения показателя «чистая прибыль» (– 92,33 %) при росте значения показателя «выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг» (+ 1,57 %). Чистая прибыль снизилась по двум причинам. Во-первых, 256,9 млрд р. были перечислены в резерв по сомнительным долгам. Во-вторых, увеличились расходы из-за падения курса рубля относительно доллара и евро [1]. Выручка от продажи газа по итогам деятельности общества за 9 месяцев 2014 г. снизилась на 1,51 %. В абсолютном выражении выручка от продажи газа, по итогам деятельности общества за 9 месяцев 2014 г. снизилась на 31 294 069 тыс р. [2]. Показатель «коэффициент оборачиваемости активов», рассчитываемый как отношение выручки от реализации продукции ко всему итогу актива баланса и отражающий эффективность использования компанией всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их образования по итогам деятельности общества за 9 месяцев 2014 г. остался на уровне аналогичного периода 2013 г., что является свидетельством поддержания интенсивности использования активов на одном уровне. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия, производительность или отдачу фи-

нансовых ресурсов. По итогам деятельности общества за 9 месяцев 2014 г. значения показателей «рентабельность активов» и «рентабельность собственного капитала» снизились. Снижение коэффициентов рентабельности – уменьшением чистой прибыли общества.

По итогам деятельности показатель «отношение размера задолженности к собственному капиталу» увеличился. Увеличение связано с более быстрым ростом долгосрочных и краткосрочных обязательств по сравнению с капиталом и резервами вследствие снижения показателя «чистая прибыль». Показатель «отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала», отражающий структуру источников постоянного капитала компании остался на уровне аналогичного периода 2013 г., что свидетельствует о сохранении доли собственных средств в долгосрочных источниках финансирования. Значения показателя «степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)», характеризующего возможность компании обслуживать свой чистый краткосрочный долг за счет прибыли от продаж до амортизационных выплат, свидетельствуют о прибыльности ОАО «Газпром» и о достаточном запасе финансовой прочности эмитента. По итогам деятельности общества за 9 месяцев 2014 г. значение показателя «степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)» незначительно снизилось по сравнению с аналогичным периодом 2013 г.

Снижение показателя связано в большей степени со снижением чистого краткосрочного долга (– 2,60 %) при увеличении прибыли от продаж до амортизационных выплат. Снижение чистого краткосрочного долга связано с увеличением раздела баланса «денежные средства и денежные эквиваленты». Снижение показателя «уровень просроченной задолженности» в большей степени связано со снижением просроченной задолженности, которая состоит из задолженности перед дочерними газотранспортными обществами ОАО «Газпром».

Таблица 8

Финансовые показатели ОАО «Газпром нефть»

Показатель	2013, 9 мес.	2014, 9 мес.
Норма чистой прибыли, %	42,4	23
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,26	0,26
Рентабельность активов, %	11	5,9
Рентабельность собственного капитала, %	24,2	12,6
Производительность труда	7387277	8379438
Отношение размера задолженности к собственному капиталу	1,19	1,13
Отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала	0,02	0,05
Степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)	3,74	3,52
Уровень просроченной задолженности, %	–	–

Значительное снижение показателя «норма чистой прибыли» связано с падением чистой прибыли компании [4]. Снижение рентабельности активов и рентабельности собственного капитала в свою очередь связано с ростом активов и чистых активов компании над её чистой прибылью и ее падением.

Общие тенденции изменения ключевых финансовых показателей развития экономики в текущем году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в целом являются положительными для деятельности эмитента и скорее являлись фактором, действующим в направлении снижения финансовых рисков предприятия. Рост производительности труда – главный реальный источник преодоления разных негативных последствий, его увеличение на 13 % является положительной тенденцией. Значение показателя отношения размера задолженности к собственному капиталу сократилось, это может означать опережающий рост чистых активов над ростом обязательств компании.

Значение показателя «норма чистой прибыли» увеличилось, что связано с ростом чистой прибыли компании. Коэффициент оборачиваемости активов в годовом выражении снизился до 0,21 раза по сравнению с 0,25 раза, что связано с уменьшением выручки компании и ростом долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений [3]. Уменьшение рентабельности активов и рентабельности собственного капитала связано с ростом активов и чистых активов компании над её чистой прибылью. Значение показателя отношения размера задолженности к собственному капиталу снизилось, что обусловлено опережающим ростом чистых активов над ростом обязательств компании.

Таблица 9

Финансовые показатели ОАО «Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ"»

Показатель	2013, 9 мес.	2014, 9 мес.
Норма чистой прибыли, %	83,84	100,02
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,19	0,15
Рентабельность активов, %	15,75	15,48
Рентабельность собственного капитала, %	23,59	22,11
Рыночная капитализация	1 723 581	1 718 903
Производительность труда	122077,78	111521,91
Отношение размера задолженности к собственному капиталу	0,5	0,43
Отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала	0,02	0,1
Степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)	1,64	1,36
Уровень просроченной задолженности, %	0,09	0,02

При этом значение показателя отношения размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала выросло до 0,1. Такая динамика показателя объясняется опережающим ростом долгосрочных обязательств над чистыми активами компании. Показатель степени покрытия долгов текущими доходами уменьшился. Такое изменение было обусловлено снижением краткосрочных обязательств в результате уменьшения краткосрочной кредиторской задолженности перед компаниями группы и учредителями по выплате доходов. Уровень просроченной кредиторской задолженности стабильно низкий, что говорит о высоком уровне финансовой дисциплины в компании. В результате уменьшения выручки компании производительность труда снизилась.

Рост показателей прибыльности и рентабельности активов и собственного капитала говорит об устойчивом финансовом положении и эффективном использовании активов общества [5]. Показатели «отношение размера задолженности к собственному капиталу» и «отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала» отражают низкую степень зависимости общества от привлеченных средств. Значение показателя «степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)» отражает способность общества осуществлять погашение долгов текущими доходами. Показатель просроченной кредиторской задолженности имеет тенденцию к снижению. Общество имеет достаточно средств для исполнения своих обязательств в полном объеме.

Таблица 10

Финансовые показатели ОАО «Сургутнефтегаз»

Показатель	2013, 9 мес.	2014, 9 мес.
Норма чистой прибыли, %	33,908	52,706
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,304	0,278
Рентабельность активов, %	10,307	14,65
Рентабельность собственного капитала, %	10,978	15,676
Рыночная капитализация	1 209 080	1 150 679
Производительность труда	826,648	088,172
Отношение размера задолженности к собственному капиталу	0,065	0,07
Отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала	0,026	0,025
Степень покрытия долгов текущими доходами (прибылью)	0,193	0,301
Уровень просроченной задолженности, %	0,03	0,001

Основным выводом из анализа является то, что, несмотря на наличие тенденции к снижению некоторых показателей, таких как: производительность

труда, отношение размера задолженности к собственному капиталу, отношение размера долгосрочной задолженности к сумме долгосрочной задолженности и собственного капитала, степень покрытия долгов текущими доходами, уровень просроченной задолженности, в целом финансовое положение устойчивое у всех пяти компаний.

Что касается непосредственно экспорта товаров, услуг и технологий, в поддержку российских проектов добычи нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах, следует отметить, что данные компании в основном обслуживают традиционные месторождения нефти и используют традиционные технологии, на данный момент не затронутые санкциями, и главная доля нефтедобычи в России на данный момент все же приходится на традиционные месторождения. Важный момент: у российских государственных компаний помимо офшорных месторождений в Арктике есть вполне реальные перспективы увеличения добычи на Ямале и в Восточной Сибири.

Кроме того, со стороны США уже можно увидеть некоторые послабления, 18 ноября управление по контролю над иностранными активами (ОФАС) – ведомство Минфина США, ответственное за экономические санкции разъяснило, как оно понимает «сланцевые проекты» в контексте секторальных санкций против России. ОФАС указывает, что под «сланцевыми проектами» для целей санкций понимаются «проекты с потенциалом добычи нефти из коллекторов, расположенных в сланцевых образованиях». Но ограничения не распространяются на разведку и добычу через сланцевые породы, когда нефть (или газ) ищется в резервуарах или извлекается оттуда. Это снимает ограничения на поставку американского оборудования для разработок на Баженовской свите, где запасы извлекаемой сланцевой нефти оценивается в 75 млрд баррелей.

Конечно, санкции могут привести к некоторым задержкам в разных проектах, но в краткосрочной перспективе это только уменьшит капитальные расходы российских нефтяных компаний, а это в свою очередь благоприятно повлияет на финансовые показатели компаний и сократит в ближайшие сроки потребность в финансировании. Если взглянуть на долгосрочную перспективу, это, скорее всего, снизит добычу нефти в России, однако решив отложить на время или вовсе отменить некоторые свои проекты для поддержания ликвидности и небольшого долга, компании улучшат финансовые показатели.

Библиографический список

1. Ежедневная деловая газета РБК. «Газпрому» санкции не помеха. URL: <http://rbcdaily.ru/industry/562949992650092>.
2. Ежеквартальный отчет за 3 квартал 2014 г. Открытое акционерное общество «Газпром». URL: <http://www.gazprom.ru/investors/financial-calendar/2014/>.
3. Ежеквартальный отчет за 3 квартал 2014 г. Открытое акционерное общество «Нефтяная компания "ЛУКОЙЛ"». URL: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_219_.html.

4. Ежеквартальный отчет за 3 квартал 2014 г. Открытое акционерное общество «Газпром нефть – Московский НПЗ». URL: <http://mnpz.gazprom-neft.ru/investor/reports/>.
5. Ежеквартальный отчет за 3 квартал 2014 г. Открытое акционерное общество «Сургутнефтегаз». URL: <http://www.surgutneftegas.ru/investors/reports/quarterly/>.
6. Ежеквартальный отчет за 3 квартал 2014 г. Открытое акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть»». URL: <http://www.rosneft.ru/Investors/information/quarterlyreport/>.
7. Информационно-аналитический портал Нефть России. Хронология введения санкций против российских граждан и компаний. URL: <http://www.oilru.com/news/425967/>.

V.A.Sidorov, A.V.Getmanova, E.V.Valko

ANALYSIS OF INFLUENCE OF SANCTIONS ON RUSSIAN ENERGY COMPANIES' FINANCIAL SITUATION

Abstract. Article regarding the problem of influence of the sanctions imposed by the United States and also about financial position of major energy companies in Russia.

Key words: energy companies, sanctions, financial position, the oil fields.

УДК 332.1(470.620)

С.Г. Спирина, Л.А. Маликситян

ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА

Аннотация. В работе рассматриваются тенденции развития туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края за период 2000 г. – III кв. 2014 г., проводится анализ рекреационных зон, предлагаются рекомендации по улучшению использования природно-климатического потенциала Краснодарского края как фактора повышения финансовой устойчивости региона.

Ключевые слова: туристско-рекреационный комплекс, фактор повышения финансовой устойчивости, курорты Краснодарского края, рекреационный потенциал Краснодарского края, моделирование туристических потоков.

Краснодарский край широко известен своими курортами, сельским хозяйством и пищевой промышленностью. Формирование корректной стратегии развития Южного макрорегиона прежде всего предполагает согласование интересов основных субъектов интеграционного взаимодействия на данном уровне организации социально-экономических отношений – регионов-субъектов, функционирующих в данном расширенном пространстве [7, с. 280].

Краснодарский край обладает как рекреационным потенциалом, так и культурно-познавательным для развития туризма. Поэтому изучение динамики развития туристического потенциала Краснодарского края как рекреационного и культурно-познавательного – достаточно актуальная проблема. Задачи формирования в России конкурентоспособной экономики требуют поиска новых подходов к решению проблем на региональном уровне [10, с. 15]. Россия не может избежать мировых тенденций в экономической жизни общества, так как является субъектом глобальной экономики [4, с. 114; 2, с. 182]. Целью авторского исследования стала возросшая потребность в оценке тенденций и перспектив развития туристско-рекреационного кластера на Кубани.

Перспективы его развития должны рассматриваться в контексте динамики и тенденций туристического рынка России. Развитие туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края за период 2000 г. – III кв. 2014 г. характеризуется устойчивой тенденцией роста. Стали создаваться различные программы по усовершенствованию санаторно-курортного и туристского комплекса. Поэтому в несколько раз выросло количество туристов, а также существенно увеличился общий объем инвестиций в экономику края. Значительный толчок развитию курортов Краснодарского края дало и проведение крупных спортивных мероприятий: XXII зимние Олимпийские игры 2014 г. в Сочи, этап чемпионата Формула-1 10–12 октября 2014 г. В будущем планируется проведение чемпионата мира по футболу 2018 г. в г. Сочи, которое также увеличит приток туристов [1, с. 4–5].

В 2011 г. на Кубани функционировало 1 207 коллективных средств размещения (КСР) [9]. По итогам 2011 г. В Краснодарском крае прошли классификацию 347 средств размещения (СР), из них 56 СР имеют категорию 4 звезды и 5 звезд, 132 СР – категорию 3 звезды. В настоящее время в крае 33 курортных территории, из них 3 федерального, 3 краевого и 27 местного значения [19]. Единовременная вместимость КСР в период максимального развертывания составляет 202,3 тыс. чел.

В последние годы сложился достаточно устойчивый спрос на услуги индивидуальных СР, расположенных в курортной зоне края. В крае на данный момент расположено 59 музеев, 5 театров, 197 киноустановок, 6 филармоний и концертно-эстрадных объединений, 1 123 учреждения культурно-досугового типа, 904 общедоступные библиотеки, 8 648 спортивных сооружений, в том числе – 2 042 спортивных зала и 139 плавательных бассейнов. Также на территории края расположены Сочинский Национальный парк и Кавказский государственный биосферный заповедник.

Ежегодно на Кубани увеличивается число туристов. В 2000 г. насчитывалось 4,8 млн туристских прибытий [15, с. 275], согласно оперативным данным в 2012 г. эта цифра составила 12 млн чел.

Авторами проведено исследование на основе анкетирования 206 туристов, занимающихся рекреацией и культурным туризмом на территории г. Сочи (с

поселками), г. Туапсе, городов Анапы и Геленджика и г. Ейска Краснодарского края.

Структура туристского потока на протяжении последних лет остается неизменной, четверть отдыхающих размещается в организованном секторе (гостиницы и специализированные СР), остальная часть рекреантов размещается в неорганизованном секторе.

По оценке Краснодарского отдела статистики, налоговые поступления в краевой консолидированный бюджет в 2011 г. составили 6,4 млрд р., против 3,4 млрд р. в 2007 г., таким образом, темп роста равен 188 %; объем доходов (услуг) санаторно-курортного, туристского и гостиничного комплекса в 2011 г. – 57,5 млрд р., т. е. за 2008–2011 гг. данный показатель увеличился на 19 %. В 2011 г. удельный вес туристской добавленной стоимости в ВРП края составил – 14,8 %. Согласно данным Краснодарстата объем инвестиций в основной капитал организаций, связанных с отдыхом и туризмом в 2011 г., существенно возрос – 20,2 млрд р. (рост в 3,6 раза к 2007 г.).

Инвестиции в деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта в 2007–2011 гг. возросли более чем в 11 раз и составили 60,3 млрд р. В процентном соотношении от общего объема всех инвестиций Краснодарского края, поступивших в 2010 г., инвестиции в сферу туристско-рекреационного комплекса составляют 14,7 %. В единый реестр инвестиционных проектов края в 2011 г. включено 104 проекта по развитию и модернизации туристской индустрии, с объемом инвестиций – 209 млрд р.

Вместе с тем, на территории Краснодарского края существует ряд системных проблем [14, с. 173–174], которые ослабляют и сдерживают развитие санаторно-курортного и туристского комплексов, а именно:

1) значительная конкуренция со стороны стран, активно продвигающих пляжный, оздоровительный и экскурсионный отдых. В этой связи туристско-рекреационный комплекс края недостаточно конкурентоспособен;

2) иногда несоответствие уровня сервиса и материально-технической базы средств размещения ценам на курортных территориях края;

3) достаточно развитая транспортная инфраструктура края, в сравнение с другими регионами РФ, в высокий сезон испытывает серьезные нагрузки. Автомобильные дороги в их нынешней пропускной способности перегружены на подъездах к Черноморскому побережью;

4) ярко выраженный сезонный характер функционирования курортного комплекса;

5) устаревшая материально-техническая база предприятий, оказывающих услуги бальнео- и грязелечения. Состояние многих скважин и большинства минералопроводов характеризуется высоким износом [19];

6) отсутствие контроля над работой предпринимателей и физических лиц в неорганизованном секторе (индивидуальные средства размещения);

8) низкий уровень квалификации работников санаторно-курортной и туристской отрасли;

9) отсутствие ориентации на иностранных туристов и недостаточно высокий имидж курортов края в сравнении с зарубежными курортами;

10) отсутствие контроля, а также неравномерная нагрузка на объекты туристского показа. Это приводит к загрязнению и снижению используемости рекреационных земель. Существует также проблема по переработке отходов в курортных районах и соответственно ухудшение экологической ситуации и привлекательности курортов.

Целенаправленная и согласованная работа краевых органов исполнительной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований Краснодарского края, создание различных программ и стратегий развития туристско-рекреационного комплекса в решении выявленных проблем и барьеров позволит вывести туристскую отрасль края на качественно новый уровень развития и привлекательности. По имеющимся статистическим данным, экспертным оценкам и расчётам можно сделать благоприятный вывод о дальнейшем развитии туризма в Краснодарском крае. Так, в частности к 2020 г. планируется увеличение туристского потока до 18 млн чел., большая часть – 12,5 млн чел. – от неорганизованного сектора. Количество КСР вырастет до 1600–1700 предприятий.

Согласно статистическим данным и полученным из «Стратегии развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края до 2020 г.», авторы провели моделирование объемов туристических потоков с использованием компьютерной подпрограммы «Анализ данных» – «Регрессия» табличного процессора Microsoft Excel, построили две линейные модели с учетом приведенного прогноза до 2020 г. Использование представления фактического потока туристов в виде модели возможно благодаря полученному коэффициенту корреляции между годами и объемом туристического потока ($r = 0,898$). Также построили одну из нелинейных моделей – показательную, наиболее близкую к реальным данным [16, с. 252; 17].

В качестве первой модели была выбрана линейная модель с учетом прогноза до 2020 г., и она имеет следующий вид:

$$Y (1 \text{ Модель}) = - 1288755 + 646,8487 * t, \quad (1)$$

где t – годы; $Y (1 \text{ Модель})$ – объемы туристических потоков по модели.

Отрицательный коэффициент связан со спецификой модели и не имеет экономического смысла.

Вторая линейная модель рассчитывалась без учета прогнозных данных на 2020 г. с помощью программы «Анализ данных»

$$Y (2 \text{ Модель}) = - 1262829 + 633,9286 * t, \quad (2)$$

где $Y (2 \text{ Модель})$ – объемы туристических потоков по модели.

В качестве третьей была выбрана показательная нелинейная модель, имеющая в теории следующий вид:

$$Y(t) = a \cdot b^t, \quad (3)$$

где a, b – коэффициенты показательной модели.

Таблица 1

Динамика и прогноз туристических потоков в Краснодарском крае в 2002–2014 гг.

Год	Туристический поток, тыс. чел.	Линейная модель 1 (туристический поток)	Линейная модель 2 (без учета прогноза за 2020 г.)	Показательная модель
2002	5200	6236,134	6296,43	6242,20
2004	6600	7529,832	7564,29	7210,84
2006	10800	8823,529	8832,14	8329,78
2008	12000	10117,23	10100	9622,37
2010	10600	11410,92	11367,9	11115,53
2012	12000	12704,62	12635,71	12840,39
2014	13500	13998,32	13903,57	14832,91

Нелинейные модели активно используются как при моделировании естественной среды [5], так и при моделировании финансовых потоков [6, с. 42–44; 12]. Показательная модель получена в следующем виде:

$$Y(t) = 1,215 \cdot 10^{-59} \cdot 1,0748^t.$$

Динамики объемов туристических потоков по трем моделям отражены в табл. 1, прогноз до 2024 г. отражен в табл. 3.

Результаты динамики объемов туристических потоков по трем моделям отражены в табл. 1, прогноз до 2024 г. отражен в табл. 3.

Авторами также были рассчитаны относительные отклонения моделей от реальных данных по объему туристических потоков, отраженные в табл. 2. При расчете использовалась следующая формула [18]:

$$\text{Относительное отклонение} = \frac{\left| \text{Фактическое значение} - \text{Значение по модели} \right|}{\text{Фактическое значение}} \times 100\%.$$

Таблица 2

Динамика относительных отклонений моделей от реальных данных по объему туристических потоков в Краснодарском крае в 2002–2014 гг., %

Год	Туристический поток, тыс. чел.	Относительные отклонения линейной модели 1, %	Относительные отклонения линейной модели 2, %	Относительные отклонения показательной модели, %
2002	5 200	19,93	21,09	20,04
2004	6 600	14,09	14,61	9,26
2006	10 800	18,30	18,22	22,87
2008	12 000	15,69	15,83	19,81
2010	10 600	7,65	7,24	4,86
2012	12 000	5,87	5,30	7,00
2014	13 500	3,69	2,99	9,87

Таблица 3

Прогноз туристических потоков в Краснодарском крае в 2014–2024 гг., тыс. чел.

Год	Туристический поток, Тys. чел.	Линейная модель 1 (туристический поток)	Линейная модель 2 (без учета прогноза 2020 г.)	Показательная модель
2014	13500	13998,32	13903,57	14832,91
2016	15292,02	15171,43	17134,62	15292,02
2018	16585,71	16439,29	19793,5	16585,71
2020	17879,41	17707,14	22864,98	17879,41
2022	19173,11	18975	26413,07	19173,11
2024	20466,81	20242,86	30511,74	20466,81

Подобный сценарий развития туристско-рекреационного комплекса повысит имидж Краснодарского края, развитие этого сектора становится фактором финансовой устойчивости региона, позволит вывести курорты Кубани на один уровень с известными европейскими и мировыми.

По мнению авторов, в Краснодарском крае необходимо обеспечить активное развитие как минимум 5 туристических кластеров:

- пляжный туризм (Черноморское побережье Краснодарского края, Приазовье);
- горный туризм (пос. Красная Поляна, плато Лагонаки, горнолыжный комплекс Собер-Баш в Северском районе);
- оздоровительный туризм (г. Горячий Ключ, г. Сочи, г. Ейск);
- экологический туризм (Майкопский район Республики Адыгея);
- целевое использование спортивно-туристских объектов, оставшихся после проведения XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр;
- культурно-познавательный туризм (г. Краснодар, г. Туапсе, г. Сочи, г. Майкоп, полуостров Тамань).

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности воздействия внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Неопределенность предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью [13, с. 37].

Многоаспектность кластерного развития базируется на нескольких теоретических подходах, согласно которым кластеры рассматриваются через призму четырех теорий: теории конкурентоспособности, институциональной, эволюционной и наконец теории регионального развития [3, с. 51].

Для обеспечения реализации перспективных направлений развития туристско-рекреационных проектов в ЮФО необходима разработка конкретных механизмов и схем привлечения дополнительных инвестиций, эффективного использования ресурсов, а также разработка государственных, федеральных и региональных целевых программ, среди которых уже завершающаяся «Программа строительства олимпийских объектов и развитие города Сочи как горнокли-

матического курорта», Федеральная целевая программа «Юг России (2008–2013 гг.)».

Одним из главных стратегических направлений дальнейшего развития юга России является разработка мероприятий по целевому и рациональному использованию спортивно-туристских объектов после завершения XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних Паралимпийских игр.

Необходимы дифференциация и специализация здравниц с последующей разработкой и утверждением по группам типового положения и стандартов услуг: восстановительная клиника, санаторий, санаторий-профилакторий, оздоровительный комплекс, пансионат, курортная гостиница, курортная поликлиника.

Для улучшения результативности продвижения курортно-туристского продукта, по мнению авторов, следует шире развивать интеграцию санаторно-курортных учреждений и турбизнеса в развитии оздоровительного туризма, в процессе реформирования каналов сбыта. Сюда относятся проблемы достижения целевых сегментов, привлечения отечественных и зарубежных туристов, прежде всего в лечебный сегмент.

Библиографический список

1. Астапов М.Б., Гурбанов А.А., Комаревцева Н.А. Современное состояние и перспективы развития туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы (пос. Небуг, 25–26 апреля 2013 г): Матер. Междунар. науч.-практ. конф., Краснодар, 2013.
2. Богдашев И.В., Адаменко А.А. К вопросу об интеллектуальной элите // Экономика и предпринимательство. 2013. № 11 (40).
3. Бочкова Е.В., Кузнецова Е.Л., Сидоров В.А. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: монография. Краснодар, 2014.
4. Геворкян С.М., Волкова М.В. Электронный бизнес как развивающаяся форма предпринимательства в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2013.
5. Калайдин Е.Н. Волновые режимы в стекающих слоях вязкой жидкости и их влияние на процессы переноса: автореф. дис. ... д-ра физ.-мат. наук. Пермь, 2009.
6. Калайдин Е.Н., Спирина С.Г. Формирование факторов финансового риска и их оценка в деятельности экономических субъектов // Финансы и кредит. 2014. № 24 (600).
7. Константиноиди Х.А., Сутаева П.А. Развитие субрегиональных систем в южном макрорегионе России // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 3–2.
8. Туризм на Юге России: потенциал роста и проблемы конкурентоспособности: сб. докл. Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2007.
9. Курортно-туристический комплекс Краснодарского края 2007–2011 гг. Краснодар, 2012.
10. Марцева Т.Г. Анализ экономического потенциала ЮФО в условиях кризиса (на примере Краснодарского края) // Вестник ИМСИТ. 2009. № 3–4.
11. Муратова А.Р. Пути развития малого и среднего предпринимательства: региональный опыт // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 45.
12. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Анализ информационного обеспечения привлечения инвестиций в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014.

13. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Предпринимательский риск: проблемы теории и практики // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014.

14. Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Бугакова Н.П. Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и достижения целей эффективного развития // Экономическая наука современной России. 2014. № 3 (66).

15. Спирина С.Г. Анализ социально-экономического развития Краснодарского края // Terra Economicus. 2006. Т. 4. № 4–2.

16. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3.

17. Спирина С.Г. Экономико-математические методы в управлении финансовыми потоками: монография. М., 2008.

18. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Моделирование факторов финансового риска в производственной деятельности экономических субъектов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2013.

19. Стратегия развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края до 2020 г. Краснодар, 2012.

S.G. Spirina, L.A. Maliksityan

TOURIST AND RECREATIONAL COMPLEX OF KRASNODAR REGION AS A FACTOR OF FINANCIAL STABILITY REGION

***Abstract.** The paper examines trends in the development of tourist and recreational complex of Krasnodar region in 2000 – the third quarter of 2014. The analysis of recreational areas, offer recommendations to improve the use of natural-climatic potential of Krasnodar region as a factor in improving the financial sustainability of the region.*

***Key words:** tourism and recreation complex, the factor of increase of financial stability, resorts Krasnodar region, Krasnodar Territory recreational potential, modeling of tourist flows.*

УДК 338.3

Н.Ю. Сайбель, Я.В. Сайбель

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация.** В статье рассмотрены различные теоретические подходы к определению стратегии предприятия; раскрыты сущность и содержание антикризисной стратегии предприятия; показаны факторы, влияющие на выбор антикризисной стратегии; приведена классификация антикризисных стратегий.*

Ключевые слова: антикризисная стратегия, наступательные стратегии, оборонительные стратегии, стратегии сокращения деятельности, эталонные стратегии.

В жизненном цикле любого предприятия возможно наступление кризиса, причем он может возникнуть абсолютно на всех этапах развития. Кризисы могут быть различными, но если ситуация на предприятии в целом и без этого носит отрицательный характер, то даже краткосрочный и локальный кризис может привести к серьезным последствиям. Для того чтобы это предотвратить, необходимо разработать эффективную систему управления, содержащую меры по прогнозированию и предупреждению негативных ситуаций. Многие исследователи в настоящее время считают, что любое управление должно быть антикризисным. Главное место в антикризисном управлении занимает стратегия развития предприятия.

Если рассматривать понятие «стратегия» в общем ракурсе, то это – ориентированное на долгосрочную перспективу определенное направление развития предприятия, охватывающее все аспекты его внутренней и внешней среды, которое служит для достижения поставленных целей. Особенность стратегии в антикризисном управлении – ее четкая ориентация на выявление и предотвращение причин кризиса, а также на правильные действия предприятия в кризисных ситуациях. Правильно сформированная стратегия позволяет избежать многих кризисных ситуаций или сгладить ее протекание на предприятии. Фактически она представляет собой план действий на определенный период времени, который позволяет в максимальной степени избежать опасных ситуаций и направить предприятие по пути роста и укрепления позиций на рынке.

Как правило, перед предприятием на различных этапах его существования стоят различные альтернативы, одни из которых обеспечивают достижение эффективных результатов, другие – приводят к кризисным ситуациям и негативным последствиям.

Стратегия позволяет сосредоточить внимание на определенном круге возможностей и отбросить те, которые могут быть потенциально опасны для устойчивого развития и функционирования предприятия.

Как правило, стратегия формируется у крупномасштабных организаций и фирм, деятельность которых в принципе основана на стратегии. У небольших предприятий, которые в большинстве своем предоставляют бытовые и хозяйственные услуги, основная цель – выживание в конкурентной борьбе. Но большие размеры предприятия определяют и большой комплекс рассматриваемых направлений при определении стратегии.

Состав стратегии в антикризисном управлении включает в себя следующие элементы:

1. *Сфера деятельности предприятия и основные направления его развития.* Необходимо определить особенности занимаемого сегмента рынка для его эффективного анализа и возможности предотвращения кризисов.

2. *Цели деятельности предприятия.* Для антикризисного управления наибольший интерес представляют цели в долгосрочном периоде, так как именно от них зависит направление развития предприятия. Определение целей определяет все дальнейшие действия по разработке стратегии.

3. *Определение методов и форм достижения целей.* Это крайне важный момент, поскольку здесь осуществляется поиск и выбор альтернатив. От того, какой будет программа достижения результата, зависит все функционирование предприятия. Важно рассматривать эти методы с точки зрения безопасности для деятельности предприятия и целесообразности по отношению к имеющимся ресурсам.

4. *Кадровая политика.* Определяет внутреннюю структуру персонала предприятия, уровень взаимоотношений между отделами и подразделениями.

5. *Организация производственного процесса.* С точки зрения антикризисного менеджмента это очень ответственный этап, поскольку сюда входят распределение ресурсов, оценка технической базы, обеспечение организации современными технологиями и т.д. Зачастую кризисы на предприятиях, вызванные внутренними причинами, возникают из-за осложнений в производственном процессе вследствие нерационального использования имеющихся средств.

6. *Оценка внутренней и внешней среды бизнеса.* Стоит отметить, что от качества проведенного анализа зависит в целом вся деятельность предприятия, так как стратегия формируется именно на основании этих данных. Исследование среды бизнеса имеет первостепенное значение как для предприятий, только выходящих на рынок, так и для предприятий, пересматривающих свою стратегию в связи с кризисом или по другим причинам.

7. *Разработка маркетинговой программы.* В современных условиях это неотъемлемая составляющая любой стратегии, не говоря уже об антикризисном управлении.

Стратегия в антикризисном управлении – это своего рода гарантия стабильного развития предприятия. Конечно, нельзя говорить о том, что стратегия позволяет полностью избежать кризисных ситуаций. Она лишь позволяет снизить процент их возникновения, а в случае наступления – обеспечить их как можно более быстрое и безболезненное преодоление. Помимо этого, стратегия позволяет сократить срок принятия решения о методе выхода из кризиса, что является немаловажным фактором.

Понятие стратегии является одним из дискуссионных в научной литературе, существуют различные точки зрения по его определению и содержанию.

Так, в Большом экономическом словаре стратегия толкуется как «искусство руководства, общий план ведения работы исходя из сложившейся действительности на данном этапе развития».

В Современном экономическом словаре стратегией определяется «совокупность долговременных, наиболее важных и принципиальных установок, планов, намерений, определяемых соответствующим уровнем менеджмента относительно управляемого объекта».

В Большом толковом словаре русского языка одно из значений стратегии трактуется как «искусство планирования какой-либо деятельности на длительную перспективу».

На этом основании можно предложить следующую формулировку: стратегия представляет собой совокупность действий, необходимых для достижения поставленных целей путем рационального использования ресурсов предприятия. Цель стратегии – добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат предприятию высокую рентабельность и жизнеспособность.

Рассмотрим отличительные черты стратегии.

Во-первых, процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Устанавливаются общие направления, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций предприятий.

Во-вторых, стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов методом поиска. Роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы помочь сосредоточить внимание на определенных участках и возможностях; отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией.

В-третьих, в ходе формулирования стратегии нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий. Поэтому приходится пользоваться обобщенной, неполной информацией о различных альтернативах. Вместе с тем нельзя пренебрегать предположениями, гипотезами, интуицией. В настоящее время все больше необходим пристальный, свежий взгляд в будущее, а закономерности и гипотезы прошлого возводятся в вечную истину.

В-четвертых, успешное использование стратегии невозможно без обратной связи [5].

Формирование стратегии предприятия зависит от конкретной ситуации, в которой данное предприятие находится. В стратегии должны быть тесно увязаны цели и идеи их достижения.

Формирование стратегии конкретного предприятия представляет уникальный и индивидуальный процесс, который зависит от многочисленных факторов.

Факторы, формирующие стратегию, могут быть классифицированы на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы: состояние экономики; социальные и политические процессы, государственное регулирование и гражданские права, природная среда и ресурсы, инфраструктура; привлекательность отрасли и условия конкуренции; особые возможности и угрозы для компании.

Внутренние факторы: сильные и слабые стороны предприятия, его способность к конкуренции; персональные амбиции, философия бизнеса и этические убеждения управляющих; влияние разделяемых ценностей и культуры компании на стратегию [6].

Под антикризисной стратегией понимаются долгосрочные мероприятия, направленные на развитие деятельности предприятия, его сфер и норм деятельности. При данной стратегии рассматриваются взаимоотношения внутри предприятия, применяются меры с целью смягчения кризисного явления и предотвращения кризисного состояния.

Следует отметить, что от правильного выбора во многом зависит эффективность стратегии антикризисного управления. Стратегия антикризисного управления дает возможность вовремя распознать кризис и, учитывая его особенность, снизить его остроту. Стратегия антикризисного управления отвечает на следующие вопросы: как, каким образом и с помощью каких факторов предприятие достигает стабильного положения, улучшает свое финансовое положение.

Важнейшей проблемой при достижении стабильного положения в российской экономике являются правильная разработка и проведение антикризисной стратегии управления. Стратегия антикризисного управления позволяет заранее определить угрозу кризиса и принять меры для ее предотвращения. В настоящее время многие предприятия для конкурентоспособности вводят изменения в хозяйственную деятельность. Причина нововведений – появление кризисной ситуации. В зависимости от области предприятия и ее действия выбирается определенная антикризисная стратегия.

Можно выделить несколько критериев «правильности» выбора стратегии. Стратегия и тактика развития предприятия в общем управлении и антикризисном управлении в частности могут определяться:

- 1) степенью омертвления оборотного капитала;
- 2) старанием управленческого персонала;
- 3) потерей гибкости в управлении;
- 4) старением основного капитала;
- 5) высокой долей заемного капитала;
- 6) нестабильной фискальной и кредитно-денежной политикой;
- 7) высокими налоговыми ставками;
- 8) нестабильностью и противоречивостью законодательства;
- 9) нестабильностью политической обстановки;
- 10) прочими внешними и внутренними факторами [2].

Итак, выход из кризиса связан с устранением причин, вызвавших его, а сам процесс планирования этого выхода можно назвать стратегией и тактикой в антикризисном управлении.

В настоящее время для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности все предприятия должны время от времени вносить изменения в свою хозяйственную деятельность.

Стратегия антикризисного управления охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области существующей стратегии, производственных процессов, структуры и культуры любой

социально-экономической системы, включая частные и государственные предприятия. Предприятие должно постоянно следить за основными факторами окружающей среды и делать своевременные и правильные выводы относительно своих потребностей в изменениях. Толчком к изменениям являются кризисные ситуации. В зависимости от того, в какой области они представляют опасность для достижения целей предприятия, выбирается соответствующая антикризисная стратегия.

Следует отметить, что первопричиной возникновения кризиса на предприятии нередко бывает кризис стратегии. Он выражается в неверно выбранной стратегии, которая может сразу ввергнуть предприятие в кризисную ситуацию. Поэтому необходимо более тщательно подходить к выбору стратегии.

Как показал проведенный анализ, антикризисная стратегия позволяет установить, каким образом предприятие может противостоять изменениям внешней среды с помощью каких предварительных мер можно сохранить свою жизнеспособность и достигнуть намеченных целей.

В сфере общего управления существуют множество стратегий, каждая из которых в той или иной степени содержит антикризисную составляющую.

Наиболее распространенные и широко освещенные в литературе стратегии развития предприятия называют базисными, или эталонными. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или группы элементов: продукт, рынок, отрасль, конкурентное положение фирмы, технология. Каждый из данных элементов может находиться в одном из двух состояний: существующее состояние или новое состояние.

Первую группу эталонных стратегий составляют так называемые стратегии концентрированного роста. Это те стратегии, которые связаны с изменением продукта или рынка и не затрагивают другие элементы. В случае следования этим стратегиям фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, фирма ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующих рынках или перехода на новые рынки. Конкретными типами стратегий первой группы являются следующие [1].

1. Стратегия усиления позиции на рынке, при которой фирма делает все, чтобы на данном рынке с данным продуктом завоевать лучшие позиции. Для реализации этой стратегии требуется усиление маркетинга и допускается также осуществление стратегии, так называемой горизонтальной интеграции, позволяющей установить контроль над своими конкурентами.

2. Стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта.

3. Стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста организации за счет производства нового продукта для его реализации на уже освоенном рынке.

Вторую группу эталонных стратегий составляют такие стратегии, которые предполагают расширение фирмы путем добавления новых структур. Эти стратегии называются стратегиями интегрированного роста. Фирма может прибегать к таким стратегиям, если она находится в сильном бизнесе, не может осуществлять стратегии концентрированного роста.

Выделяются два основных типа стратегии интегрированного роста.

1. Стратегия обратной вертикальной интеграции, направленная на рост фирмы за счет приобретения или установления контроля над поставщиками, а также за счет создания дочерних структур, осуществляющих снабжение. Реализация стратегии обратной вертикальной интеграции может дать фирме благоприятные результаты, связанные с уменьшением зависимости от колебания цен на комплектующие и материалы.

2. Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции, выражающаяся и в росте фирмы за счет приобретения или установления контроля над предприятиями, находящимися между фирмой и конечным потребителем, т.е. над системами распределения и продажи. Данный тип интеграции выгоден в тех случаях, когда посреднические услуги постоянно расширяются, необходимо повысить качество посреднических услуг и целесообразно сохранить прибыль от распределения на своем предприятии.

Третьей группой эталонных стратегий развития организации и бизнеса являются стратегии диверсифицированного роста. Эти стратегии реализуются, когда фирмы уже не могут развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках одной отрасли:

1. Стратегия централизованной диверсификации, базирующаяся на поиске и использовании заключенных в существующем бизнесе дополнительных возможностей для производства новых продуктов. При этом существующее производство остается в центре бизнеса, а новое возникает, исходя из тех возможностей, которые заключены в освоенном рынке, используемой технологии или других сильных сторонах организации.

2. Стратегия горизонтальной диверсификации, предполагающая поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. При данной стратегии фирма должна ориентироваться на производство таких технологически не связанных продуктов, которые бы использовали уже имеющиеся возможности фирмы. Важным условием реализации данной стратегии является доскональная предварительная оценка менеджерами компетенции собственной фирмы в производстве нового продукта.

3. Стратегия конгломератной диверсификации, состоящая в том, что фирма расширяется за счет производства технологически не связанных с уже производимыми продуктами новых продуктов, которые часто реализуются и на новых рынках. Это одна из самых сложных для реализации из стратегий развития организации. Такую стратегию может себе позволить экономически

сильная организация с целью перехода к технологически более развитой продукции или к выходу на более интенсивно растущие рынки.

Четвертым типом эталонных стратегий развития организации и бизнеса являются стратегии сокращения. Данные стратегии реализуются тогда, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности при наблюдающемся спаде. Реализация стратегий целенаправленного и спланированного сокращения часто проходит небезболезненно для фирмы. В определенных обстоятельствах это единственно возможные стратегии обновления бизнеса, сохранения фирмы или сохранения конкурентных позиций. Выделяются четыре типа стратегий целенаправленного сокращения бизнеса.

1. *Стратегия ликвидации*, представляющая собой предельный случай стратегии сокращения, осуществляется тогда, когда фирма не может продолжать ведение данного бизнеса. Данная стратегия всегда сопряжена со значительными социальными и политическими издержками.

2. *«Стратегия сбора урожая»*, предполагающая отказ от долгосрочной перспективы определенного бизнеса с целью получения максимальных доходов в краткосрочной перспективе. Эта стратегия предполагает сокращение затрат на материалы и рабочую силу и максимальное получение дохода от распродажи производимого и накопленного продукта при устойчивой тенденции сокращения производства. Целью этой стратегии является стремление добиться максимальной прибыли на освоенном и еще не исчерпанном до конца рынке.

3. *Стратегия сокращения*, заключающаяся в том, что фирма закрывает или продает одно из своих подразделений или филиалов для того, чтобы осуществить изменения бизнес-портфеля. Данная стратегия реализуется тогда, когда нужно получить средства для развития более перспективных направлений бизнеса или для начала новых направлений, соответствующих долгосрочным стратегическим целям фирмы.

4. *Стратегия сокращения расходов*, заключающаяся в уменьшении издержек и проведении политики экономизации существующего бизнеса в пользу новых возможностей. Она ориентирована на устранение источников затрат, повышение производительности, сокращения найма и увольнение персонала в достаточно краткосрочный период.

На практике предприятие одновременно может осуществлять несколько стратегий. Обычно говорят, что в этом случае предприятие реализует комбинированную стратегию.

По цели развития стратегии можно объединить в три группы:

- наступательные (стратегии прорыва);
- оборонительные (стратегии выживания);
- стратегии сокращения и смены вида бизнеса [3].

Наступательные стратегии созданы, как правило, на базе научных открытий и изобретений, рассчитаны на занятие лидирующего положения на рынке или в отрасли. Для реализации наступательных стратегий необходимы

большие финансовые затраты, они обладают высокой степенью риска, но, как правило, дают прекрасные результаты. Реализуются подобные стратегии через процессы диверсификации производства, его кооперацию или интенсификацию рынка. Диверсификация производства может быть вертикальной, которая предполагает внедрение в сферу деятельности поставщиков или потребителей, т. е. в предыдущие и последующие звенья большой технологической цепи, и горизонтальной, которая связана с проникновением в смежные отрасли с целью усиления экономической устойчивости предприятия.

Оборонительные стратегии или стратегии выживания рассчитаны на сохранение компанией существующей рыночной доли и сохранение своих позиций на рынке. Данные стратегии используются, если рыночная позиция предприятия удовлетворительная или же у предприятия недостаточно средств для проведения активной наступательной стратегии, так как оно боится ответных мер сильных конкурентов.

Стратегии сокращения и смены видов деятельности применяются в ситуациях, при которых предприятию нужна перегруппировка сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности.

Когда наступает кризис, происходит выбор стратегии сокращения или же оборонительной стратегии. Имеются следующие стратегии сокращения: стратегия разворота, стратегия отделения, стратегия ликвидации, стратегия восстановления и реструктуризации, комбинированная стратегия.

Стратегия сокращения используется, когда выживание предприятия находится под угрозой. Стратегии сокращения, как правило, рассчитаны на проведение мероприятий, направленных на оздоровление финансового положения предприятия как составной части управления кризисным состоянием и банкротством. При этом предполагается наличие целевого выбора наиболее эффективных средств, стратегий и тактики.

Оборонительные стратегии содержат несколько основных путей защиты: первый путь – неуклонное укрепление конкурентной позиции; второй путь – четкое информирование конкурентов о намерении предпринять серьезные ответные меры в случае нападения. Одновременно могут быть использованы стратегии сокращения и оборонительные стратегии. Некоторые оборонительные стратегии играют роль стратегии изменения ценообразования, переориентирование на покупателей и продукты, стратегия разработки нового товара (услуги) – рационализировать ассортимент товаров (услуг), концентрация на продаже и рекламе. В условиях оборонительной стратегии имеет место перестройка всех сфер деятельности предприятия на основе жесткой централизации управления ею. Обычно наступательный характер имеют стратегии роста и умеренного роста; наступательно-оборонительный – комбинированная стратегия; чисто оборонительный – стратегия сокращения деятельности [4].

В целом, любые антикризисные мероприятия стратегического и тактического характера эффективны, если они позволяют не допустить несостоятельность и банкротство предприятия, а в дальнейшем предотвратить тяжелый экономический кризис на успешно работающем предприятии.

По этапам реализации можно выделить несколько видов стратегий развития предприятия:

– начальная стратегия – целью начальной стратегии является сдержанный рост для того, чтобы обеспечить предприятию выхода на оптимальную эффективность. Руководство занимает наблюдательную позицию по отношению к ускорению темпов развития, стараясь обеспечить выявление узких мест и их ликвидацию, чтобы в дальнейшем занять настойчивую наступательную позицию на рынке;

– стратегия проникновения – данная стратегия направляет усилия предприятия на углубленное проникновение на рынок и дополнительные усилия по увеличению темпов роста объёма продаж. Если для этого требуются приобретения и поглощения, то они производятся в рамках данной стратегии;

– стратегия ускоренного роста – целью этой стратегии является полное использование внутренних и внешних возможностей. Данный этап цикла роста должен производиться как можно дольше, так как именно на нём происходит полное использование ресурсов, рост доходов начинает превосходить рост продаж, доля рынка приближается к намеченной;

– стратегия переходного периода – целью этой стратегии является обеспечение после периода ускоренного роста период перегруппировки и перестройки деятельности предприятия для вхождения в новый цикл роста как можно быстрее, т.е. не допуская длительной стагнации. Стратегия предусматривает экономию, отказ от новых производств;

– стратегия стабилизации и выживания – стратегия стабилизации направлена на достижение раннего выравнивания объёма продаж и прибылей с последующим их повышением, т. е. с переходом на следующий этап роста, а стратегия выживания – чисто оборонительная стратегия и применяется в случаях полного расстройстве экономической деятельности предприятия, в состоянии, близком к банкротству;

– стратегия управления – представляет собой хозяйственную политику, разработанную на основе предвидения будущего развития, характера и последствий производственно-хозяйственной деятельности путем определения и прогнозирования результатов, необходимых ресурсов, средств и методов управления.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что выбор антикризисной стратегии зависит от ряда причин. Во-первых, от характера происходящих или ожидаемых изменений (их скорости, масштаба, устойчивости). Во-вторых, от общего положения в отрасли (размера рынка, интенсивности конкуренции, темпа роста рынка и стадии развития рынка, числа конкурентов и их возможностей и т.д.). В-третьих, от сильных и слабых

сторон предприятия. Предприятия, находящиеся в состоянии кризиса, выбирают стратегии восстановления или стратегии выхода.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев, 2011.
2. Зобнина Д.В., Фадеева Е.А. Особенности разработки финансовой стратегии предприятия определенного вида // Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 1.
3. Ивашева А.Ю. Стратегия антикризисного управления предприятием. М., 2010.
4. Михаленя М.А. Стратегия антикризисного развития предприятия // Корпоративный менеджмент. 2011. № 3.
5. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Предпринимательский риск: проблемы теории и практики // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 16. Краснодар, 2014.
6. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3.

N.Y. Saybel, Y.V. Saybel

CRISIS MANAGEMENT STRATEGY AS A FACTOR OF A COMPANY'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract. *The article deals with various theoretical approaches to defining a company's strategy; besides it discusses the nature and content of a company's crisis management strategy; shows the factors which influence the choice of a crisis management strategy; gives the classification of crisis management strategies.*

Key words: *crisis management strategy, aggressive strategies, defensive strategies, activity retrenchment strategies, reference strategies.*

УДК 339:004.738.5

Е.В. Бочкова, Д.С. Пищулина

ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

Аннотация. *В статье на основе анализа экономической литературы выделены основные этапы создания интернет-магазина; определены преимущества и недостатки данной формы предпринимательства.*

Ключевые слова: *интернет-магазин, хостинг, контент, веб-сайт, преимущества и недостатки интернет-магазина.*

Затраты на создание системы электронной коммерции или электронного магазина зависят от многих факторов: характера коммерции (обычно проще

продавать информацию, чем реальные дорогостоящие товары), размеров и финансовых ресурсов организации, оснащенности организации вычислительной техникой и возможностью выхода в Интернет, наличия штата программистов.

На наш взгляд, можно выделить следующих авторов и их точки зрения по данному вопросу. Так, экономист Л. Орлов в своей книге «Как создать электронный магазин в Интернет» в структуре затрат на создание электронного магазина выделяет следующие основные составляющие:

- аппаратное обеспечение;
- программное обеспечение;
- маркетинговые расходы;
- расходы на сопровождение системы (содержание дополнительного персонала, обучение, поддержание работоспособности сервера) [4].

Аппаратное обеспечение электронного магазина можно условно разделить на две части: клиентское и серверное (компьютер электронного магазина). Клиентские компьютеры – это, как правило, недорогие персональные компьютеры, оснащенные средствами мультимедиа. Компьютеры электронного магазина – это мощные и надежные компьютеры, организующие продажу товаров и/или услуг. Иногда для создания электронного магазина достаточно модернизировать имеющиеся аппаратные средства организации: увеличить быстродействие сервера баз данных, установить более мощный шлюз или арендовать более емкий канал с целью увеличения пропускной способности. Часто этим обойтись не удастся, и организации придется приобретать новое оборудование.

В электронной коммерции можно использовать как универсальное, так и специализированное оборудование. Для крупнейших предприятий могут подойти серверы web-коммерции. Цены на серверы довольно высоки и составляют сотни тысяч долларов. Эти серверы имеют средства для интерактивной идентификации и проверки полномочий клиента, обработки заказов и платежей, контроля заказов и их статуса, а также обслуживания клиентов. Средние предприятия могут себе позволить приобрести аппаратно-программное обеспечение для создания и эксплуатации сервера электронной коммерции. Услуги защиты, управления информационным наполнением и контроля заказов, предоставляемые этим компонентом, обойдутся заказчику в несколько тысяч долларов плюс ежемесячная доплата порядка такой же суммы. Предприятиям из сферы малого бизнеса предназначено семейство продуктов InBusiness (корпорация Intel). Это семейство содержит переключаемые 10 / 100 Мбит/с концентраторы, коммутаторы и интернет-станции, позволяющие осуществлять онлайн-торговлю в Интернете без web-сервера.

В ряде случаев может оказаться эффективным не создание собственного электронного магазина, а аренда интернет-магазина, размещенного в виртуальном торговом ряду [4].

Т. Дин, автор многочисленных электронных и печатных публикаций, признанный специалист в области интернет-маркетинга, в более упрощенном вари-

анте представил создание интернет-магазина так: хостинг, сам сайт непосредственно, контент, подписной лист, прибыль.

1. *Хостинг для сайта.* Хостинг – это место в Интернете, куда осуществляется закачивание файлов и папок, образующих сайт.

2. *Сайт.* Обычно для создания сайта используют какую-нибудь популярную программу или «движок» (платформа), который позволил бы управлять сайтом и наполнять его контентом, без обладания знанием языков программирования и прочими специальными навыками. По мнению Т. Дина, наилучшим из доступных «движков» является Word Press. Word Press прост в установке и освоении, он вполне может справиться с задачами публикации ваших материалов и управления ими.

3. *Контент.* Целью сайта является предоставление аудитории самой качественной и полезной информации по той теме, по которой будет происходить продажа товаров и услуг через партнерские программы. При наполнении сайта подобным контентом происходит привлечение на его страницы аудитории, которой в дальнейшем можно рекомендовать те или иные товары из партнерских программ, в которых участвует собственник магазина. И если аудитория будет довольна контентом сайта, она обязательно станет прислушиваться к рекомендациям и покупать по данным партнерским ссылкам, а предприниматель будет получать честно заработанные комиссионные.

4. *Подписной лист.* С первого дня в онлайн-бизнесе необходимо сосредоточиться на формировании подписного листа. Для этого требуется открыть бесплатную рассылку и разместить форму подписки на сайте – это самый простой способ создания и наращивания подписного листа.

Т. Дин говорит о том, что есть такие люди, которые доказывают, что «e-mail-маркетинг давно умер», но это неправда. Подписные листы до настоящего времени остаются и еще очень долго останутся самым доходным активом любого успешного предпринимателя в онлайн. Он предлагает издавать собственную рассылку, поскольку она весьма выгодная инвестиция времени и сил.

5. *Прибыль* [2].

По мнению А. Салбер, руководителя проектов таких известных компаний IT-компаний, как «Город-Инфо» и «Квазар-Микро», возглавлявшей одно из направлений продаж крупнейшего российского интернет-магазина «Ozon.ru», имеющей собственный бизнес в области электронной коммерции, следует подразделять этапы создания интернет-магазина в следующем виде:

- создание веб-сайта;
- регистрация фирмы;
- бухучет;
- офис, склад, коммуникации;
- ассортимент и поставщики;
- виды оплаты;
- виды доставки [5].

Рассмотрим каждый из этапов. Первый этап – создание сайта. Если человек владеет компьютером в полной мере, то он может сам без дополнительных затрат создать страницу и запустить на ней трафик. Если же он сомневается в своих способностях, то возникает необходимость в найме специалиста в данной области.

Для старта страницы необходимо заблаговременно найти аудиторию посетителей, придумать название и доменное имя. Немаловажным является дизайн и интерфейс сайта: чем страница приятнее для восприятия, чем удобнее интерфейс, тем большее желание возникнет у потенциальных клиентов его посетить, а если очень удобный процесс заказа и доставки, то сразу же и заказать понравившийся товар.

Следующий этап – регистрация фирмы. Создание интернет-магазина как бизнес-единицы начинается с государственной регистрации юридического лица. В соответствии с законодательством можно заниматься предпринимательской деятельностью после прохождения государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ИП) или регистрации юридического лица. На этапе подготовки документов необходимо:

- определить состав учредителей будущего предприятия;
- определить, каким будет распределение долей;
- решить, какими видами деятельности будет заниматься предприятие в обозримом и далеком будущем;
- выбрать юридический адрес;
- определиться с банком;
- подобрать бухгалтера;
- принять решение по поводу налогового режима (обычная система ведения бухучета или упрощенная).

Следующее – это бухгалтерский учет. Для успешной работы магазина необходимо найти специалиста в данной области либо при соответствующем образовании и профессиональной подготовке вести финансово-хозяйственные операции самостоятельно.

Для начала полноценной работы компания должна иметь расчетный счет в банке, на данный счет организация будет получать платежи от своих клиентов и вносить наличные деньги из кассы предприятия, с него же магазин будет оплачивать свои счета и выдавать заработную плату сотрудникам. Обязательным условием регистрации организации в соответствии с законодательством является открытие временного накопительного счета, на который учредители должны внести свои доли уставного капитала, поэтому выбором банка, как и решением многих других вопросов, учредителям необходимо озаботиться еще до регистрации юридического лица.

Далее следует рассмотреть вопросы офиса, склада, коммуникации. Офис и склад можно арендовать, либо же они будут находиться в вашей собственности. Что касается коммуникаций, то необходимо непосредственно выбирать место расположения и способы доставки товаров, исходя из вида деятельности.

Следующий этап – ассортимент и поставщики. Формирование ассортимента – важная часть коммерческой деятельности торгового предприятия. Широкий ассортимент обеспечивает большой выбор и формирует возрастающий спрос, поэтому тщательно стоит заняться этим вопросом и, как следствие, найти хороших и надежных поставщиков.

В дальнейшем следует уделить внимание видам оплаты. Представим основные способы, используемые для оплаты покупок в интернет-магазинах:

- наличный расчет;
- безналичный расчет;
- платежи по пластиковым картам;
- оплата различными видами электронных денег через электронные платежные системы;
- оплата наложенным платежом;
- оплата почтовым переводом;
- оплата с помощью предоплаченных карт;
- мобильные платежи.

Самый популярный в развитых странах мира способ оплаты покупок в Интернете – это платежи по кредитным картам. В России данный способ не получил пока такого широкого распространения, поэтому в основном применяется оплата наличными курьеру при получении товара и банковским переводом.

Есть несколько основных видов доставки в интернет-магазинах:

- курьерская доставка;
- локальная курьерская доставка (в пределах одного города или области);
- междугородняя курьерская доставка;
- международная курьерская доставка;
- почтовая доставка или наложенный платеж (после оформления заказа товар высылается покупателю по почте; оплата производится в почтовом отделении непосредственно перед получением; преимуществом является то, что товар доставят даже в самый отдаленный уголок России);
- получение заказа в офисе магазина или пункте самовывоза.

Представим изложенные взгляды авторов на структурирование процесса создания интернет-магазина в виде табл. 1.

Таким образом, этапы создания интернет-магазина включают следующие:

- создание веб-сайта;
- регистрация фирмы;
- бухучет;
- офис, склад, коммуникации;
- ассортимент и поставщики;
- виды оплаты;
- выбор способов доставки.

Этапы создания интернет-магазина

Персоналии	Л. Орлов	А. Салбер	Т. Дин
Этапы создания	<ul style="list-style-type: none"> – аппаратное обеспечение; – программное обеспечение; – маркетинговые расходы; – расходы на сопровождение системы (содержание дополнительного персонала, обучение, поддержание работоспособности сервера) 	<ul style="list-style-type: none"> – создание веб-сайта; – регистрация фирмы; – бухучет; – офис, склад, коммуникации; – ассортимент и поставщики; – виды оплаты; – организация бизнес-процесса; – виды доставки 	<ul style="list-style-type: none"> – хостинг сайт; – сайт; – контент; – подписной лист; – прибыль

В первую очередь необходимо придумать название сайта, выбрать домен, оформить грамотно и удобно интерфейс, затем определиться с выбором регистрационной формы организации, рассмотреть все виды и остановиться на том, что будет наиболее приемлемо в данной ситуации. Одним из главных пунктов в ведении и создании бизнеса является бухгалтерский учет, поэтому возникает необходимость открыть расчетный счет в банке и нанять грамотного специалиста в данной отрасли (либо самостоятельно вести все финансовые операции).

Для успешного функционирования магазина необходим подбор надежных поставщиков и создание широкого ассортимента товаров. В данном случае не возникнет сбоев со сроками доставки. Чем больше вариантов вида оплаты, тем выгоднее это для бизнеса в Интернете.

По вопросу преимуществ и недостатков интернет-магазина существует множество точек зрения. На наш взгляд, необходимо выделить следующих авторов. Л. Орлов считает, что электронный магазин имеет немало преимуществ по сравнению с обычным, благодаря ему можно:

- увеличить объем продаж: при создании дополнительной торговой точки объем продаваемых товаров и / или услуг увеличивается;
- расширить рынок сбыта: сегодня Интернетом пользуются более 50 млн чел., многие из которых познакомятся с вашей компанией, продуктами и/или услугами;
- уменьшить производственные издержки: затраты на продвижение и торговлю товарами и/или услугами через электронный магазин меньше, чем через обычный, поэтому производственные издержки здесь снижаются;
- опередить конкурентов: поскольку процесс передачи информации о товарах и/или услугах потенциальным покупателям занимает всего несколько секунд, существует возможность первым продать товар и опередить конкурентов;
- торговать с другими странами: можно реализовывать свою продукцию по всему миру, не открывая обычного магазина в каждой стране;

– работать в любой точке Земли: так как магазин электронный и все сделки совершаются в режиме онлайн, можно работать где угодно;

– работать в любое время дня и ночи: поскольку Интернет функционирует 24 ч в сутки, 7 дней в неделю и 365 дней в году, следовательно, и бизнес, будет продолжать работать, даже когда отдыхает владелец магазина;

– иметь несколько не связанных между собой проектов: в условиях традиционного бизнеса трудно или даже невозможно одновременно руководить несколькими совершенно разными проектами, например финансовыми инвестициями и продажей комиксов. В Интернете же можно открыть столько магазинов, сколько потребуется, и каждый из них будет выполнять свою задачу;

– конкурировать на равных с корпорациями-гигантами и при этом преуспевать: так как все электронные магазины строятся по общему принципу, маленькая компания или даже частный предприниматель может создать магазин, который будет выглядеть и работать так же, как магазины фирм-гигантов;

– проверить свой бизнес-замысел без особых затрат: предпринимателю не придется вкладывать тысячи долларов в аренду офиса, покупку мебели и оборудования, рекламу, платить зарплату работникам и др. Создание электронного магазина – недорогой и эффективный способ проверить жизнеспособность своего проекта;

– улучшить свои связи с общественностью и отношения внутри компании: магазин постоянно открыт для широкой публики, поэтому в нем можно выставлять последние пресс-релизы, сообщать о разработке новых продуктов, проводить опросы и прочие мероприятия, что принесет фирме известность и упрочит ее положение в отрасли;

– обеспечить более высокий уровень сервиса для покупателей: если обычные офисы закрыты в определенное время суток и, как правило, по выходным, то электронный магазин можно оставлять открытым, чтобы покупатели нашли в нем ответы на интересующие их вопросы, тем самым будет осуществляться наилучшее удовлетворение потребностей;

– обеспечить единый банк данных для своего персонала: для отсутствующих в офисе сотрудников (они могут находиться на семинаре или быть у клиента) электронный магазин станет удобным средством получения информации, даже если офис закрыт [4].

По мнению С. Валигурского, отличительной чертой интернет-ритейлеров является то, что они продают товары только через Интернет, не используя магазинные форматы торговли, поэтому эффективность их деятельности не зависит от особенностей местоположения. Кроме того, в отличие от ритейлеров, торгующих через магазины, виртуальным розничным торговцам необязательно поддерживать постоянное наличие товаров. Интернет дает возможность размещать заказы и осуществлять сделки, после совершения которых товар доставляется напрямую покупателю. В результате эксплуатационные расходы виртуальных ритейлеров гораздо ниже, чем у традиционных розничных торговцев. Покупка и поддержка веб-сайта составляет менее 5 % от традиционной торго-

вой точки среднего размера. Это означает, что маржа при торговле через Интернет приблизительно в три раза больше, чем зарабатывает средний магазин. Расходы по доставке, как правило, несет покупатель, благодаря чему прибыль виртуального ритейлера становится еще больше. Преимущества интернет-торговли состоят еще и в возможности информировать покупателей, предлагать им сопутствующие товары и услуги, а также в легкости проведения маркетинговых экспериментов и выходе на новые, в том числе международные, рынки.

Виртуальные розничные торговцы имеют преимущества перед ритейлерами, торгующими через каталоги, – стоимость поддержки сайта гораздо меньше стоимости производства и распространения каталога, а информация на сайте может обновляться мгновенно. Кроме того, в отличие от традиционного каталога виртуальный каталог не ограничен по своему размеру и количеству представляемых товаров.

В результате ассортимент интернет-ритейлера не ограничивается размером магазина, склада или каталога. К примеру, такой розничный торговец книгами, как Amazon.com, может выставить на продажу на своем сайте 2–3 млн книг, что в несколько раз превышает количество изданий, которое может предложить самый крупный книжный магазин.

Для покупателей, испытывающих нехватку времени, Интернет чрезвычайно удобен тем, что заказ можно разместить в любое время суток, а не только в часы работы магазина. Очевидный плюс использования Интернета и в том, что покупателям не нужно тратить время и усилия на посещение магазина, стоять в очередях (это наиболее неприятный момент для большинства покупателей). Недостатком же электронной торговли для потребителей является невозможность физического контакта с товаром и общения с людьми (обязательная составляющая процесса посещения магазина). Кроме того, клиентам приходится ждать, пока товар будет доставлен [2, 6].

Как видно из изложенного, существует множество точек зрения по данному вопросу, и в большинстве своем они сводятся к тому, что все же интернет-торговля – иной уровень качества обслуживания населения. Электронные магазины обеспечивают не только удобство клиентам, но и являются инновационным способом заработка для людей, способных вести бизнес в данной сфере, поэтому все современные страны должны стремиться к тому, чтобы данный сегмент предпринимательства увеличивал свои обороты.

Для более наглядного представления данного вопроса преимущества и недостатки интернет-магазинов структурированы в виде табл. 2.

Рассмотрев сильные и слабые стороны электронных магазинов, можем сделать вывод, что преимущества интернет-магазинов по сравнению с обычными магазинами очевидны – у них меньше расходы благодаря тому, что нет необходимости в аренде (покупке) помещения для реализации продукции, и, как следствие, не возникает потребности в высокой наценке, что обязательно привлечет немалое количество клиентов.

Преимущества и недостатки интернет-магазинов

	Преимущества	Недостатки
Для владельцев интернет-магазинов	Отсутствие арендной платы за помещение	Проблемы в обеспечении безопасности и надежности информационных систем Постоянное наращивание мощностей телекоммуникационного оборудования своего предприятия
	Значительное сокращение расходов на содержание собственного бизнеса	
	Ускорение процесса адаптации к изменениям рынка	
	Возможность расширения клиентской базы и ассортимента товаров за счет возможности выхода на глобальный рынок	
	Небольшой персонал, низкие затраты на арендную плату (по сравнению с обычным магазином)	
	Возможность контактов с продавцами и покупателями в едином виртуальном пространстве	
	Повышение уровня приверженности потребителей торговой марке	
	Упрощение регистрации данного вида деятельности	
	Отсутствие внимания ревизирующих органов к интернет-магазинам в России	
	Для клиентов интернет-магазинов	
Доступность поиска товаров и ознакомление с характеристиками продукции практически в любое время и в любом месте, в котором есть доступ к Сети		Беспокойство по поводу тайны и безопасности сделки
Относительная дешевизна товара в Интернете по сравнению с привычными магазинами		Дистанционная или электронная оплата
Оформление заказа дистанционным способом		
Возможность приобретения уникальных товаров, которые невозможно приобрести в данной стране (городе)		
Отсутствие психологического воздействия со стороны продавца		
Сокращение времени поиска товара		
Возможность узнать независимое мнение от посетителей сайта посредством отзывов		

Не менее важно и то, что появляется возможность не тратить время на посещение магазинов, поскольку посетителю виртуального магазина достаточно

кликнуть кнопкой мыши по понравившемуся товару, и он тут же окажется у него в корзине. Но следует отметить, что помимо положительных характеристик существуют и минусы.

Таким образом, основной недостаток для клиентов – отсутствие тактильного восприятия товара, поэтому сложно визуально оценить его качество. Некоторые посетители все еще не доверяют современным дистанционным способам оплаты, опасаются нарушения конфиденциальности информации, помимо этого, интернет-магазины могут задерживать сроки доставки товара или же могут возникать проблемы с оплатой.

Библиографический список

1. Бочкова Е.В., Пишулина Д.С. Анализ рынка интернет-торговли в России и за рубежом и пути его совершенствования // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 10 (93).

2. Валигурский С.Д. Интернет-магазины как новый формат торговли // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. № 6.

3. Дин Т.М. Если бы я начал с полного нуля. URL: <http://www.berestneff.com/articles/newbies/article61.html>.

4. Орлов Л.В. Как создать электронный магазин в Интернете. М., 2006.

5. Салбер А. Как открыть интернет-магазин. М., 2008.

6. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3.

E.V. Bochkova, D.S. Pishchulina

STAGES OF WORK AND FEATURES OF ONLINE STORE

Abstract. *The paper based on the analysis of economic literature the main steps of creating an online store are highlights; the advantages and disadvantages of this form of entrepreneurship are identified.*

Key words: *online shop, hosting, content, the website, the advantages and disadvantages of an online store.*

С.М. Геворкян, Г.И. Фоцан, В.А. Спирина

КАЧЕСТВО ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассмотрен анализ факторов риска, влияющих на качество жизни и здоровья населения на основании статистики некоторых распространенных в России и на территории Краснодарского края онкологических заболеваний.

Ключевые слова: качество здоровья населения, качество жизни населения, факторы риска, онкологические заболевания, моделирование динамики показателей факторов риска.

В условиях рыночных отношений экономические проблемы здравоохранения занимают центральное место в деятельности организаторов здравоохранения, экономистов, практических врачей. В основе организации медицинской помощи в настоящее время лежат принципы, признающие здоровье материальной ценностью, ресурсом, который имеет стоимость, а саму медицину – ресурсосберегающей производительной силой общества.

Однако здравоохранение относится к сфере непосредственного обслуживания населения, которое направлено на улучшение показателей его здоровья; более того, достигая снижения заболеваемости и смертности населения, улучшения физического и психического здоровья людей, увеличения продолжительности жизни и экономически активного долголетия, здравоохранение способствует воспроизводству трудовых ресурсов, что и создает предпосылки для увеличения производительности труда, роста национального дохода.

Динамика статистики летальных исходов многих сложных заболеваний в России значительно выше, чем в Европе. Так, результаты лечения пациентов с КИНК (критическая ишемия нижних конечностей) на протяжении последних двадцати лет остается неудовлетворительной. Количество ампутаций, ежегодно проводимых у больных с КИНК в европейских странах, составляло в среднем от 180 до 250 пациентов на 1 млн населения, когда в России эта цифра – около 1500 пациентов на 1 млн чел. Общая летальность при КИНК в России составляет 15–20 %, а ампутации выполняются у 15–30 % больных с КИНК [1].

Статистика, в том числе и онкологических заболеваний в России, к сожалению, показывает стабильный динамический рост. Ежегодно в России более 200 тыс. больных впервые признаются инвалидами вследствие онкологического заболевания (13,5 % от общего числа инвалидов). Одной из наиболее затратных статей бюджета становятся расходы на выплаты по инвалидности и лечению больных при III–IV стадии заболевания [4, с. 3].

Так, ежегодно в Приморском крае состоят на учете около 25 тыс. больных со злокачественными новообразованиями, что составляет более 1,2 % населения. В течение каждого года выявляют около 7 тыс. новых случаев онкологических заболеваний, при этом диагноз подтверждается морфологически в 72,8 % наблюдений. Кумулятивный показатель распространенности онкопатологии (болезненность) составил в Приморском крае 1203,3 на 100 тыс. населения (РФ в 2004 г. – 1625,7 на 100 тыс. населения) [21, с. 80–81].

Актуален опыт работы сотрудников Сочинского регистра: они уделяют внимание вопросам изучения социально-трудового потенциала больных гемобластозами, разработке критериев трудоспособности, вопросам психологической [20, с. 131], медико-социальной и трудовой адаптации больных. Эти важнейшие аспекты легли в основу организации всей диспансерной работы [3, с. 59]. По мнению авторов, можно использовать опыт системы управления диспансеризацией больших континентов больных лейкозами и лимфомами, созданной в Сочинском регистре гемобластозов.

Качество оказания медицинских услуг невозможно без использования более качественных медицинских препаратов. Исследования некоторых ученых-онкологов выявили участие ММП в процессах образования эндогенных ингибиторов ангионеза, которые способны останавливать рост новых сосудов и рост опухоли. Накопленные данные позволили разработать фармакологические препараты ингибиторов ангиогенеза, которые широко применяются в онкологической практике [13, с. 67].

Уровень частоты онкологических заболеваний в порядке уменьшения частоты в России следующий: рак легких; рак желудка и рак печени у мужчин; рак груди, рак шейки матки у женщин. Авторами проведен анализ качества и здоровья жителей Краснодарского края с использованием статистических данных и интервьюирования в 2014 г. 215 пациентов и медицинского персонала онкологического краевого клинического диспансера в г. Краснодаре.

Исследуемые показатели с большой степенью достоверности позволяют утверждать, что в среднем в последние годы наблюдается рост онкологических заболеваний на территории Краснодарского края (далее – КК). Помимо общепризнанных в медицинской литературе к причинам возникновения онкологических заболеваний можно добавить эксплуатацию объектов с повышенным радиационным фоном и токсическими выбросами опасных химических элементов (например, хлора ОАО «Троицкий йодный завод»), повышение солнечной активности, криминализацию общества [15, с.168; 11, с. 143] и др. Наблюдается снижение качества жизни [18, с. 105] под воздействием как экзогенных, так и эндогенных факторов [19].

Для оценки эффективности финансовых вложений в развитие медицинских учреждений с целью повышения качества жизни и здоровья населения можно использовать математические модели, применяемые для анализа естественных систем [6, с. 37; 9; 22].

Таблица 1

Динамика числа заболеваемости женщин злокачественными новообразованиями яичника (С56) в КК и шести МО КК с минимальными средними значениями (на 100 тыс. женского населения)

Муниципальное образование (МО)	Год										Среднее по МО
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
КРАЙ	17,3	18,1	16,6	16,9	16,3	16,4	16,5	18,8	17,7	16,7	17,13
Кропоткин	15,8	18	9	18	6,7	16,2	11,6	20,7	4,6	6,8	12,74
Славянск-на-Кубани	11,8	13,2	13,2	13,2	13,2	11,5	10	7,2	17,2	15,7	12,62
Апшеронский	12,1	10,1	14,1	22,2	10,1	6,3	14,6	16,6	12,4	10,2	12,87
Кавказский	0,0	4,2	17,2	8,6	8,6	4,2	12,7	26	8,7	26,3	11,65
Успенский	9,3	14	9,3	9,3	14	9,4	9,1	4,5	26,2	0	10,51
Щербиновский	9,6	4,8	9,6	9,6	9,7	4,8	9,8	24,4	9,7	9,8	10,18
Среднее по году	9,77	10,7	12,1	13,5	10,4	8,73	11,3	16,6	13,1	11,47	

По статистическим данным, на конец 2008 г. в территориальных специализированных онкологических учреждениях России состояли на учете 2 607 223 больных. Совокупный показатель распространенности злокачественных новообразований составил 1 836,6 на 100 тыс. населения (1,836 % населения). Показатель распространенности широко варьировался – от 2449,4 в Краснодарском крае (2,45 %), 2370,7 в Московской области (2,37 %) до 563,1 в Республике Дагестан (0,563 %), 873,9 в Чукотском автономном округе (0,874 %), 884,9 в Республике Чечня (0,88 % населения). Наибольший удельный вес в структуре онкологической заболеваемости женщин имеют злокачественные новообразования органов репродуктивной системы (37,3 %), при этом опухоли половых органов составляют 17,3 % всех злокачественных новообразований у женщин [7, с. 4].

После анализа статистики динамики онкологических заболеваний женщин злокачественными новообразованиями яичников (С56) в Краснодарском крае по всем муниципальным образованиям края за 1999–2008 гг. авторами была проведена выборка по шести МО с минимальными и семи МО с максимальными средними значениями признака за указанные годы (табл. 1 и 2).

Корреляционный анализ средних значений в первой и второй таблицах показал большую корреляцию между значениями показателей (С56) по Краснодарскому краю и средним значением по минимальным (табл. 1) и максимальным значениям того же показателя (табл. 2). Такие результаты позволяют осуществлять поиск функциональной зависимости с помощью эконометрической

модели множественной регрессии [23]. Наиболее удобно использование линейной модели регрессии [16, с. 253].

Таблица 2

Динамика числа заболеваемости женщин злокачественными новообразованиями яичника (С56) в МО КК и семи МО с максимальными средними значениями показателя (на 100 тыс. женского населения)

Муниципальное образование (МО)	Год										Среднее по МО
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
КРАЙ	17,3	18,1	16,6	16,9	16,3	16,4	16,5	18,8	17,7	16,7	17,13
Армавир	19,7	29,1	26,1	23	20,1	18,2	25,1	15,6	12,2	13,1	20,22
Краснодар	22,5	18,6	20,8	17,1	19,5	19,8	20,4	20,3	22,9	23,3	20,52
Новорос-сийск	20,6	22,9	13	19,2	20,6	17,7	20,4	22,4	17,7	22,5	19,7
Динской	22,1	14,2	18,8	17,3	24,9	9,3	24,6	13,7	24,2	25,5	19,46
Старо-минской	33,4	19,1	33,5	33,5	38,8	23,1	9,2	4,6	36,4	22,8	25,44
Усть-Лабинский	15,5	29,3	8,7	20,8	26,4	21,9	23,7	20,4	27,4	18,9	21,3
Новопо-кровский	26,6	22,80	11,5	34,4	15,6	11,9	16,1	36,6	4,1	8,30	18,79
Среднее по по году	22,2	21,76	18,63	22,78	22,78	17,29	19,5	19,05	20,33	18,9	

Проведенный авторами анализ данных с применением метода наименьших квадратов позволил получить коэффициенты двухфакторной линейной модели зависимости средних показателей онкозаболеваний по Краснодарскому краю (С56) (Y) от среднего значения по шести минимальным показателям по МО (Xmin) и среднего значения семи максимальных показателей МО (Xmax):

$$Y = 13,40117 + 0,240956 \cdot X_{\min} + 0,044034 \cdot X_{\max}.$$

Входная информация для формулы, практические и теоретические данные, а также средняя ошибка аппроксимации по полученной модели отражены в табл. 3.

Среднее значение ошибки аппроксимации по модели (1) составило 3,092 % (среднее арифметическое последнего столбца табл. 3), что позволяет использовать полученную модель для прогноза. Однако специфика входной информации предполагает также применение прогноза по входным значениям.

Динамика значений по линейной множественной модели средних показателей С(56) по КК от средних минимальных и максимальных показателей МО в период с 1999 г. по 2008 г.

Год	Y	Xmin	Xmax	Yтеор	$\left \frac{Y - Y_{\text{о́а́и́о}}}{Y} \right \times 100\%$
1999	17,3	9,767	22,213	16,733	3,277
2000	18,1	10,717	21,763	16,942	6,398
2001	16,6	12,067	18,625	17,129	3,187
2002	16,9	13,483	22,775	17,653	4,456
2003	16,3	10,383	22,775	16,906	3,718
2004	16,4	8,733	17,288	16,267	0,811
2005	16,5	11,300	19,500	16,983	2,927
2006	18,8	16,567	19,050	18,232	3,021
2007	17,7	13,133	20,325	17,461	1,350
2008	16,7	11,4667	18,888	16,996	1,772

Сберегая личный и общественный труд, здравоохранение непосредственно влияет на темпы развития производства, повышение производительности труда и снижение себестоимости выпускаемой продукции. По мнению многих исследователей, бедность населения как побочный результат проводимых масштабных реформ и затяжной психоэмоциональный и социальный стресс в обществе представляют собой важные социально-гигиенические факторы риска онкологических заболеваний [21, с. 81]. Немаловажную роль играет увеличение объема непродуктивной работы во многих государственных и коммерческих учреждениях, что повышает стрессовость работы сотрудников. Проведенные авторами исследования в форме анкетирования пациентов Краснодарского краевого онкологического диспансера показали, что респонденты считают одной из основных причин своих заболеваний именно повышение частоты стрессов на работе и в быту, в том числе и из-за недостаточности финансовых средств для удовлетворения жизненных потребностей. Поэтому бедность населения, по мнению авторов, также можно включить в качестве фактора риска и одной из причин онкологических заболеваний.

Для улучшения качества жизни населения в Краснодарском крае проводится ряд мероприятий и внедряются целевые программы [7], в том числе в рамках губернаторской стратегии «Будьте здоровы!». Еще в 2009 г. главный врач краевого онкологического центра М. Казанцева в качестве мероприятий по профилактике и раннему выявлению онкологических заболеваний в КК общала о том, что каждый житель Краснодарского края старше сорока лет будет обязан пройти диагностику по онкомаркерам. Однако и в 2012 г. проходить

проверку на онкомаркеры в рамках диспансеризации направляли лишь лиц женщин, достигших 45-летнего возраста.

В рамках проводимых опытными врачами-онкодерматологами в течение последних четырех лет профилактических акций «Онкопатруль» обследовали более 36 тыс. чел., выявили 965 предраковых заболеваний и 912 злокачественных новообразования [8]. Преимущества таких мероприятий – в выявлении онкопатологии на ранних стадиях, что позволяет вовремя провести специальное лечение и привести к выздоровлению. В период с 2011 по 2014 г. показатель запущенности (а соответственно и смертности) от онкологических заболеваний по КК ежегодно снижается в среднем на 1,5–2,5 %. Эта тенденция подтверждает эффективность выездных профилактических мероприятий, проводимых краевыми специалистами в рамках губернаторской стратегии «Будьте здоровы!».

Следует учитывать, что от эффективного сочетания интересов людей в производственных отношениях зависит и степень их удовлетворения с точки зрения личного потребления [2, с. 73]. Как показывает опыт, существуют объективные причины появления рисков при осуществлении предпринимательской деятельности, поскольку заранее нельзя просчитать влияние всех факторов на конечные результаты деятельности организации, а в процессе осуществления намеченной деятельности многие факторы могут непредсказуемо изменяться [12, с. 35].

Концепцией развития здравоохранения до 2020 г. предусматриваются задачи, к решению которых должны быть привлечены не только онкологическая, но и общая лечебная служба, первичное звено здравоохранения.

Здоровье кадрового состава работающего населения становится фактором риска финансовой устойчивости предприятий [5, с. 111–112], что позволяет моделировать экономические процессы [10]. Улучшение качества жизни населения в целом отражается прямо-пропорциональной нелинейной зависимостью [17, с. 183–184] на экономических показателях в различных отраслях и опосредовано на финансовой устойчивости организации.

Повышение качества жизни не работающего населения не менее важная социальная проблема, влекущая за собой снижение риска заболеваний членов их семей. Сотрудников организаций, которые они посещают для удовлетворения собственных потребностей.

Рассматривая взаимосвязь факторов риска снижения качества жизни и финансовой устойчивости предприятий, авторы предлагают:

- 1) интенсивнее возрождать в практическом здравоохранении принципы диспансеризации населения и проводить их более качественно, а не в рамках финансовой корзины, соответствующей платным медицинским услугам;
- 2) повысить качество препаратов, предоставляемых для лечения пациентов, что приведет к снижению факторов риска, повышению качества жизни населения и кумулятивным эффектом – к повышению среднего уровня заработ-

ной платы медицинских работников, обоснованному повышению средней заработной платы в эконOME региона и страны;

3) внести изменения в нормативно-правовые акты, обязывающие работодателя оплачивать только более длительный срок (до 7–14 дней), чем в настоящее время (3 дня) по листу о нетрудоспособности работника. Такое предложение обосновано желанием стимулировать работодателей проводить профилактические меры по поддержанию физического и психологического здоровья сотрудников: чем здоровее сотрудники, тем меньше листов о нетрудоспособности придется оплачивать работодателю.

Библиографический список

1. Алуханян О.А., Мартиросян Х.Г., Мохамед Каллоб А.М. Особенности хирургической тактики при критической ишемии нижних конечностей у больных пожилого и старческого возраста // *Ангиология и сосудистая хирургия*. 2003. Т. 9. № 4.

2. Болик А.В. Смена приоритетов в согласовании интересов // *Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова*. Краснодар, 2013.

3. Данилова Н.В. Сочинский регистр гемобластозов: модель опупационного регистра и совершенствования диспансеризации / Н.В. Данилова [и др.] // *Успехи современного естественного знания*. 2007. № 3.

4. Злокачественные новообразования в России в 2008 году (заболеваемость, смертность) / под ред. В.И. Чисова, В.В. Старинского, Г.В. Петровой. М., 2010.

5. Калайдин Е.Н. Развитие методологии количественного представления показателя качества жизни населения и качества трудовой жизни // *Теория и практика общественного развития*. 2012. № 4.

6. Калайдин Е.Н., Спирина С.Г. Формирование факторов финансового риска и их оценка в деятельности экономических субъектов // *Финансы и кредит*. 2014. № 24 (600).

7. Константиноиди Х.А. Анализ факторов формирования конкурентоспособной стратегии развития макрорегиона // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки*. 2012. Т.1. № 139.

8. На Кубани снижаются показатели запущенности заболеваний. URL: http://www.minzdravkk.ru/pages/prensa/pressrelise/detail.php?ELEMENT_ID=11475.

9. Осипян В.О., Спирина С.Г., Арутюнян А.С., Подколзин В.В. Моделирование ранцевых криптосистем, содержащих диофантовую трудность // *Чебышевский сборник*. 2010. Т. 11. № 1.

10. Пантелеева О.Б. Моделирование торгово-экономических процессов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1990.

11. Помазан С.В. Уголовно-правовые меры борьбы с организованной преступностью // *Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ*. 2010. № 1–3 (41–43).

12. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Предпринимательский риск: проблемы теории и практики // *Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова*. Вып. 16. Краснодар, 2014.

13. Спирина Л.В. Металлопротеиназы как регуляторы неоангиогенеза в злокачественных новообразованиях / Л.В. Спирина [и др.] // *Сибирский онкологический журнал*. 2007. № 1.

14. Спирина С.Г., Богдашев И.В. Влияние налоговой политики на финансовую устойчивость предприятий // *Экономический вестник Южного федерального округа*. 2014. № 6.

15. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
16. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. №3.
17. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Формализация задач оптимизации управления социально-трудовыми отношениями с качественной категорией цели // Экономика устойчивого развития. 2012. № 10.
18. Спирина С.Г., Калайдин Е.Н. Моделирование факторов финансового риска в производственной деятельности экономических субъектов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 15. Краснодар, 2013.
19. Спирина С., Спирин А. Соотношение факторов внешних воздействий на финансовую устойчивость предприятий// РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 2.
20. Спирина С.Г., Фощан Г.И. Моделирование организации инновационного детского самоуправления в средней образовательной школе // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Вып. 15. Краснодар, 2013.
21. Юдин С.В., Историн И.П. Некоторые социально-экономические факторы риска онкологической патологии // Тихоокеанский медицинский журнал. 2008. № 4.
22. Kalaidin E.N., Vlaskin S. Yu., Demekhin E.A., Kalliadasis S. Three-dimensional solitons in a falling liquid film // Doklady Physics. 2006. T. 51. № 1.
23. Chang H.-C., Demekhin E.A., Kalaidin E. Coherent structures, self-similarity, and universal roll wave coarsening dynamics // Physics of Fluids. 2000. T. 12. № 9.

S.M. Gevorkian, G.I. Fochan, V.A. Spirina

QUALITY HEALTH AS A FACTOR OF FINANCIAL STABILITY

Abstract. *In the article the analysis of risk factors affecting the quality of life and health of the population on the basis of statistics of some popular in Russia and in the Krasnodar Territory cancer.*

Key words: *quality of health, quality of life, risk factors, cancer, modeling the dynamics of the risk factors.*

УДК 336.77

О.Б. Пантелеева, М.А. Пантелеева

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Аннотация. *В предложенной статье рассматривается методологическая проблема определения кредитоспособности экономического субъекта в современных рыночных условиях; обозначены основные нормативные документы, регламентирующие определения кредитоспособности предприятия, и приведен алгоритм расчета кредитоспособности.*

Ключевые слова: *банковский кредит, кредитоспособность экономического субъекта, финансовая устойчивость, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, деловая активность, оборачиваемость, анализ бухгалтерской отчетности, абсолютные и относительные показатели.*

В настоящее время банковский кредит в развитых странах имеет чрезвычайно важное значение в развитии реального сектора экономики, так как привлечение предприятиями кредитов на развитие производства (при рациональном использовании привлечённых средств) приводит к повышению рентабельности собственных средств. Поэтому отношения, складывающиеся между банками и предприятиями по поводу кредитования, строго регламентированы системой законодательных норм и положений ведомственных актов.

На определённых этапах производственного процесса почти все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, т. е. возникает необходимость в привлечении таких средств извне, как инвестиции или банковский кредит, однако на практике такая задача оказывается для предприятий зачастую непосильной. Проблемы, связанные с привлечением инвестиций, уже были рассмотрены нами [9, 10, 11]. Но проблемы возникают и при получении кредита. Причина тут не только в непомерно высоких ставках банковского процента. Дело в том, что российские предприятия в основном не соответствуют критериям кредитоспособности.

Кредитоспособность предприятия – это способность экономических субъектов своевременно и в полном объёме рассчитываться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита. Оценивается данная категория с помощью критериев, соответствие или несоответствие которым повышает или понижает вероятность возврата предприятием кредита. Эта проблема имеет два аспекта: первый – определение кредитоспособности заемщика с позиций банка-кредитора. В России действует ряд различных нормативно-правовых актов, определяющих указанные критерии кредитоспособности предприятий. Второй аспект проблемы заключается в определении соответствия требованиям кредитоспособности самим предприятием и проведении мероприятий по её повышению. Эта сторона проблемы представляется крайне важной в современных условиях.

В России негосударственные кредитные отношения осуществляются на основании Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 5 апреля 2013 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [2] и Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (ред. от 14 марта 2013 г.) «О банках и банковской деятельности» [3], однако, положительный опыт кредитования отечественными банками предприятий наработан весьма скудный и проблем в этой сфере в настоящий момент еще очень много. Одна из них – проблема определения кредитоспособности потенциального заемщика.

Законодательные основы операций по кредитованию изложены в ст. 819–821 Гражданского кодекса РФ [1], а также в Федеральном законе «О банках и

банковской деятельности». Понятие кредитоспособности и методы её оценки более детально рассматриваются в нормативно-правовых актах различных субъектов – участников рынка кредитных услуг.

Так Методические рекомендации ЦБ России «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата» от 31 августа 1998 г. [4] в п.1 указывают, что «до принятия банком решения о целесообразности предоставления денежных средств клиенту банку-кредитору следует тщательно изучить все представленные заемщиком документы (копии учредительных документов, бухгалтерскую, статистическую и финансовую отчетность (баланс и приложения к нему, расшифровки отдельных показателей деятельности); бизнес-план, планы маркетинга, производства и управления, прогноз денежных потоков заемщика с его контрагентами на период погашения предоставленных денежных средств (график поступлений и платежей клиента-заемщика); технико-экономическое обоснование, характеризующее сроки окупаемости и уровень рентабельности кредитуемой сделки, а также провести проверку достоверности кредитуемых сделок, изучить кредитную историю клиента-заемщика, проанализировать вопрос о наличии или отсутствии задолженности по обязательствам клиента-заемщика, в том числе просроченной, проверить полномочия должностных лиц клиента-заемщика, подписывающих договор на предоставление денежных средств, проверить наличие и качество обеспечения (залога, банковской гарантии, поручительства, страхового полиса и др.), оценить полученную информацию.

Банком-кредитором запрашиваются у клиентов указанные документы, составленные по итогам работы клиента за прошедший год и на последнюю отчетную дату, банк-кредитор вправе запросить отчетность, составленную и за более ранний период времени, а также и на другие отчетные даты». Пункт 4 этого документа гласит: «Решение о предоставлении денежных средств рекомендуется принимать на основе анализа финансового состояния заемщика; уровня его кредито- и платежеспособности; качества и ликвидности предлагаемого заемщиком обеспечения; расчета достаточности предоставленного обеспечения по размещаемым денежным средствам с учетом причитающихся процентов и возможных издержек банка-кредитора по получению исполнения; оценки рисков, связанных с кредитованием конкретного клиента, в том числе анализа кредитного риска, валютного риска (при предоставлении денежных средств в иностранной валюте), отраслевого риска (анализируется состояние отрасли, к которой относится заемщик) и других рисков».

Положение «Об организации внутреннего контроля в банках» от 28 августа 1997 г. [5] даёт следующие рекомендации по организации внутреннего контроля за рисками банковской деятельности: «Кредитная деятельность требует определенных суждений относительно кредитоспособности заемщика. Эти суждения не всегда точны и корректны, а кредитоспособность заемщика может по целому ряду причин с течением времени ухудшиться. Основным риском, с которым банк сталкивается в своей деятельности, – это кредитный риск, состоящий

в неспособности либо нежелании партнера действовать в соответствии с условиями договора».

Однако документом, наиболее полно излагающим требования к кредитоспособности своих заемщиков, является Инструкция Сберегательного банка РФ «О кредитовании юридических лиц учреждениями Сберегательного банка Российской Федерации», утвержденная указом Сберегательного банка от 26 октября 1993 г. [6].

В заключение Инструкции приводятся «Методические указания по анализу финансового положения предприятия», которые предлагают рассчитать для оценки кредитоспособности три группы относительных показателей на основании данных бухгалтерского отчёта:

- показатели финансовой устойчивости;
- показатели ликвидности предприятия;
- показатели прибыльности.

Однако, после изучения отечественной литературы [7, 8] по финансовому анализу считаем целесообразным не ограничиваться данным перечнем и включить в систему оценки кредитоспособности заемщика ещё ряд абсолютных и относительных показателей.

Как отмечают ряд авторов [12], финансовый риск оценивается по данным бухгалтерской отчётности, достоверность которой должна быть подтверждена безусловно положительным аудиторским заключением следующим образом.

1. Анализ бухгалтерской отчётности в абсолютных показателях:

- проследить простую динамику статей бухгалтерского баланса;
- оценить структуру имущества предприятия и источников его формирования.

2. Расчет относительных показателей по данным бухгалтерской отчётности. Относительные показатели можно разделить на шесть групп:

- показатели ликвидности;
- показатели обеспеченности запасов и затрат собственными средствами;
- показатели платежеспособности;
- показатели деловой активности (оборачиваемости);
- показатели рентабельности;
- показатели финансовой устойчивости.

Кредитоспособность – это имеющаяся у предприятия возможность своевременного погашения кредитов. Следует учесть, что кредитоспособность – это не только наличие у предприятия возможности вернуть кредит, но и уплатить проценты за него. Для оценки кредитоспособности предприятия применяются различные методы [7; 8].

Динамика коэффициентов показателей кредитоспособности ООО «НИКА» г. Краснодара представлены в таблице.

В 2013 г. показатель отношения объема реализации к чистым текущим активам ООО «НИКА» уменьшился по сравнению с 2012 г. на 459,9907 пункта и составил 70,0093. Также уменьшился показатель отношения объема реализации

к собственному капиталу и в 2013 г. достиг значения 35,2095. Падение этих показателей вызвано увеличением размеров собственного капитала и чистых активов.

Коэффициенты показателей кредитоспособности ООО «НИКА» за 2012–2013 гг.

Показатель	Период		Абсолютное отклонение (+ / –)
	31.12.2013	31.12.2012	
1. Отношение объема реализации к чистым текущим активам, К1	70,0093	530,0000	– 459,9907
2. Отношение объема реализации к собственному капиталу, К2	35,2095	530,0000	– 494,7905
3. Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу, К3	31,0768	639,4255	– 608,3487
4. Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации, К4	0,0912	0,6265	– 0,5353
5. Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия, К5	1,0161	1,0015	0,0146

В 2012 г. показатель отношения краткосрочной задолженности к собственному капиталу составил 639,4255, но уже в 2013 г. он упал до 31,0768, что говорит о том, что краткосрочная задолженность ООО «НИКА» почти в 30 раз превышает его собственный капитал и предприятие не способно расплатиться со всеми своими кредиторами сразу. Показатель отношения дебиторской задолженности к выручке от реализации также уменьшился на 0,5353 пункта и в 2013 г. составил 0,0912. А вот отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия увеличилось на 0,0146 и в 2013 г. составило 1,0161.

Коэффициент К1 показывает эффективность использования оборотных активов. Высокий уровень этого показателя благоприятно характеризует кредитоспособность предприятия. Однако в случае, когда он очень высок или очень быстро увеличивается, можно предположить, что деятельность ведется в объемах, не соответствующих стоимости оборотных активов. Такая ситуация повышает вероятность замедления оборачиваемости задолженности или может вызвать падение продаж и вследствие этого – затруднения в расчетах предприятия со своими кредиторами.

Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности может быть вызвано неготовностью дебиторов к оплате возрастающих объемов поставок; может возникнуть и просроченная дебиторская задолженность.

Падение объема продаж является результатом недостаточности материальных оборотных активов для продолжения бесперебойной деятельности в прежних масштабах.

Коэффициент К2 характеризует оборачиваемость собственных источников средств.

Коэффициент К3 показывает долю краткосрочной задолженности в собственном капитале предприятия. Если краткосрочная задолженность в несколько раз меньше собственного капитала, то можно расплатиться со всеми кредиторами полностью. На практике существуют первоочередные кредиторы, долги которым должны быть оплачены прежде, чем предъявят претензии остальные кредиторы. Поэтому практически правильнее сопоставлять первоочередную краткосрочную задолженность с величиной капитала и резервов.

Показатель отношения дебиторской задолженности к выручке от реализации дает представление о величине среднего периода времени, затрачиваемого на получение причитающихся с покупателей денег. Например, отношение 1:4 означает трехмесячный срок погашения дебиторской задолженности. Много это или мало, зависит от сферы деятельности, состояния расчетов с кредиторами, длительности производственного цикла и т.д.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, т. е. снижение показателя К4, можно рассматривать как признак повышения кредитоспособности предприятия, поскольку долги покупателей быстрее превращаются в деньги.

Коэффициент К5 показывает отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности предприятия. Как известно, под ликвидными активами подразумеваются оборотные активы за вычетом запасов и других позиций, которые нельзя немедленно обратить в деньги. Если в составе оборотных активов преобладает дебиторская задолженность, то для оценки кредитоспособности предприятия важно, существует ли резерв на случай безнадёжной дебиторской задолженности. Всё это подтверждает высокую степень риска в деятельности предприятия с точки зрения невозврата долгов и низкого уровня платежеспособности.

Чтобы избежать данной ситуации, предприятию необходимо повысить собственный оборотный капитал и эффективность управления движением дебиторской и кредиторской задолженности, что в свою очередь даст возможность использовать заёмный капитал, т. е. ООО «НИКА» может получить кредиты и займы, так как повысится класс кредитоспособности.

Источниками финансирования оборотного капитала являются собственные или заемные средства. Та часть стоимости оборотного капитала, которая приобретена за счет собственных средств, называется чистыми оборотными активами.

Заемные средства, используемые для финансирования приобретения оборотных средств, – это кредиты банков или краткосрочная задолженность третьим лицам, так называемые текущие пассивы.

Так как предприятие ООО «НИКА» имеет низкий уровень кредитоспособности, ему будет тяжело привлечь заемные средства для финансирования обо-

ротного капитала. В таком случае предприятие может прибегнуть к собственным источникам, а именно повышению уставного капитала.

Источниками для увеличения уставного капитала ООО за счет собственного имущества общества могут служить его добавочный капитал или прибыль, оставшаяся в распоряжении организации после налогообложения.

Увеличение уставного капитала за счет дополнительных денежных взносов учредителей (участников) общества актуально для включения в оборот ООО новых оборотных средств.

Оптимальным для хозяйствующего субъекта является равенство дебиторской и кредиторской задолженности.

Главная задача управления движением дебиторской задолженности – установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам. Управление движением кредиторской задолженности – это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последними в зависимости от поступления денежных средств от покупателей.

Предприятию ООО «НИКА» необходимо наращивать текущие активы за счет увеличения роста работ, услуг, сокращения оборачиваемости оборотных средств, тем самым наращивать денежные средства и дебиторскую задолженность, чтобы таким образом выровнять соотношение кредиторской задолженности.

На примере анализа кредитоспособности ООО «НИКА» мы видим проблемы методологии определения кредитоспособности экономических субъектов, которые требуют дальнейшего изучения и апробации.

Библиографический список

1. ГК РФ (Ч.1) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 30.11.2011) // СПС «Консультант Плюс».
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 05.04.2013) // СПС «Консультант Плюс».
3. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 14.03.2013) // СПС «Консультант Плюс».
4. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения): Положение ЦБР от 31 августа 1998 г. № 54-П // СПС «Консультант Плюс».
5. Об организации внутреннего контроля в банках: Положение от 28.08.1997 г. // СПС «Консультант Плюс».
6. О кредитовании юридических лиц учреждениями Сберегательного банка Российской Федерации: Инструкция Сберегательного банка РФ № 26-Р от 26 октября 1993 г. // СПС «Консультант Плюс».
7. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., 2008.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд. перераб и доп. М., 2012.

9. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Анализ информационного обеспечения привлечения инвестиций в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр./ под ред. В.А. Сидорова. Вып. 16. Краснодар, 2014.

10. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Моделирование инвестиционных потоков в экономике Российской Федерации // Управление кадровым потенциалом в условиях инновационной экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Ш.А.Курманбаевой. Сочи, 2014.

11. Пантелеева О.Б. Экономико-математический анализ альтернативных инвестиционных проектов // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 8.

12. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3.

O.B. Panteleeva, M.A. Panteleeva

THE PROBLEM OF DETERMINING THE CREDITWORTHINESS OF AN ECONOMIC ENTITY

Abstract. In this article we discuss the methodological problem of determining the creditworthiness of an economic entity in today's market conditions; outline the key regulations governing the determination of the creditworthiness of the company and describe an algorithm for calculating the creditworthiness.

Key words: bank loan, the creditworthiness of the economic entity, financial stability, profitability, liquidity, solvency, business activity, turnover, analysis of financial statements, the absolute and relative performance.

УДК 347.7:004.738.5

Е.В. Бочкова, Д.С. Пищулина, В.Д. Галкин

ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Аннотация. Статья освещает проблемы правового обеспечения электронной торговли в РФ; рассмотрен опыт зарубежных стран по формированию правовой базы электронной торговли; систематизированы нормативно-правовые документы, затрагивающие отношения, возникающие в сфере электронной торговли в России.

Ключевые слова: электронная торговля, информатизация экономики, электронный документ, электронные технологии, правовое регулирование.

Для того чтобы охарактеризовать правовой аспект электронной торговли, следует вначале привести законодательное определение данного понятия. Итак,

электронная торговля – заключение путем обмена электронными документами следующих сделок, предусмотренных ГК РФ (но не ограничиваясь ими): купля-продажа, поставка, возмездное оказание услуг, перевозка, заем и кредит, финансирование под уступку денежного требования, банковский вклад, банковский счет, расчеты, хранение, страхование, поручение, комиссия, агентирование, доверительное управление имуществом, коммерческая концессия, простое товарищество, публичное обещание награды, публичный конкурс, а также приобретение и осуществление с использованием электронных средств иных прав и обязанностей в сфере предпринимательской деятельности [2].

Основным содержанием электронной торговли является совершение сделок в информационных системах и сетях, т. е. заключение договоров, обеспечивающих в современном рыночном механизме перемещение имущественных ценностей между различными участниками экономического оборота. Н. Соловьяненко приводит примеры типичных сделок, совершаемых в практике электронной торговли:

1) заключение периодических однотипных сделок (заказов) посредством электронной почты или в режиме on-line между юридическими лицами, которые заключили на бумаге генеральное торговое соглашение, регламентирующее условия данных сделок;

2) заключение торговой сделки путем взаимного обмена соответствующими документами по электронной почте;

3) приобретение физическим или юридическим лицом в магазине розничной торговли товаров по каталогу, посланному по электронной почте, или по заказу, осуществленному посредством электронной почты;

4) приобретение физическим или юридическим лицом товаров и услуг в режиме on-line через интернет-магазин [15; 16].

Следует отметить, что во второй половине 1990-х гг. вопросы развития и правового регулирования электронной торговли оказались в поле зрения органов государственной власти ряда стран, в частности в США, активно способствовали принятию федерального закона об «Электронных подписях в глобальной и национальной торговле», вступивший в силу с 1 октября 2000 г. Федеральное законодательство США и Канады дополняется законодательными актами, принятыми на уровне штатов; в США приняты законы об электронных подписях, основанные на разработке и рекомендациях к принятию в 1999 г. Национальной конференцией уполномоченных по выработке единых штатных законов Единообразного закона об электронных сделках, действующего в настоящее время в различной редакции в 46 штатах, округе Колумбия и Виргинских островах.

С наступлением XXI в. центр тяжести деятельности федеральных органов США и Канады сместился на принятие законов, обеспечивающих защиту интересов потребителей в связи с резко участившимися случаями использования торговых операций по Интернету в целях мошенничества. Конкретным проявлением такого смещения стало принятие закона, направленного на борьбу про-

тив спама, т. е. несанкционированной рассылки по адресам электронной почты рекламы, извещений и другой информации аналогичного свойства. 1 января 2004 г. вступил в силу Закон о несанкционированной маркетинговой информации, включающий положение о применении штрафных санкций за рассылку спама.

Из исследований Н. Миненковой следует, что необходимо разделять североамериканскую модель регулирования электронной торговли и европейскую. По мнению автора, важнейшим элементом североамериканской модели является система региональных и двусторонних торговых договоров и заявлений правительств США и Канады с другими странами, в которых специально оговорены вопросы развития электронной торговли как одного из важнейших факторов развития торгово-экономических отношений между этими странами и их торговыми партнерами [4].

Особенностью европейской модели регулирования электронной торговли является упор на защиту интересов потребителей в пределах границ стран – членов ЕС. Европейская модель основана на системе директив, которые периодически Европейская комиссия доводит до сведения национальных государственных органов, ведающих вопросами правового регулирования электронной торговли. Принципиально важная особенность правового регулирования электронной торговли в странах ЕС – положение о периодических подготовках аналитических докладов, в которых даются оценки итогов реализации положений директив после их принятия. Конкретный пример такого рода выступлений – доклад о трехлетних итогах реализации. Директивы ЕС об электронных подписях, подготовленный в октябре 2003 г. группой европейских юристов, состоящей в основном из специалистов Междисциплинарного центра права и информационных технологий юридического факультета Католического университета Ливена (Бельгия), а также доклад аналогичного содержания, опубликованный Еврокомиссией в 2006 г.

Составной частью европейской модели является постоянно действующая Экспертная группа по электронной торговле во главе с представителем комиссии, в состав которой помимо представителей Европейской комиссии входят эксперты – по одному из каждого государства – члена ЕС.

В настоящее время в России в области информатизации насчитывается лишь несколько десятков нормативных актов, в то время как в развитых западных странах их многие сотни. Можно разделить уже существующие нормативные акты на следующие группы:

1) нормативные акты, устанавливающие правовые нормы, которые могут без изменений применяться для правоотношений в сфере электронной торговли: Конституция РФ содержит основные права и гарантии, среди которых можно выделить ст. 8, гарантирующую единство экономического пространства, свободу перемещения товаров, услуг и финансовых средств, а также поддержку конкуренции и свободу экономической деятельности в РФ, права и свободы человека и гражданина, их защиту [3]; Гражданский кодекс РФ включает ряд пра-

вовых норм, допускающих возможность заключения сделок путем электронного обмена данными, а также дающих возможность с помощью электронной технологии совершать безналичные расчёты в кредитно-банковской сфере [2];

2) законы, специально посвящённые проблемам электронного документооборота; одним из основных инструментов, обеспечивающих идентификацию лица и безопасность проведения электронных сделок и других торговых операций, является электронно-цифровая подпись;

3) законы, которые обеспечивают либо касаются отдельных аспектов организации и функционирования систем электронного документооборота (ФЗ «О защите прав потребителей»);

4) законы, касающиеся применения электронного документооборота в отдельных сферах: Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в целях эффективного использования денежных средств, развития добросовестной конкуренции, предотвращения коррупции регулирует отношения, связанные с размещением заказов, устанавливает единый порядок размещения заказов, а также обеспечивает гласность и прозрачность размещения заказов [14].

Россия в настоящее время находится на пути поиска национальной модели регулирования электронной торговли, которая должна в идеале воплотить баланс интересов государства и тех кругов частного бизнеса, которые заинтересованы в развитии электронной торговли. В настоящее время в России действует Постановление Правительства РФ от 27 сентября 2007 г. № 612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» [7]. Цель данного правового акта – в установлении порядка продажи товаров дистанционным способом, урегулировании отношений между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг. Изложим основные аспекты данных правил:

1) при продаже товаров дистанционным способом продавец обязан предложить покупателю услуги по доставке товаров путем их пересылки почтовыми отправлениями или перевозки с указанием используемого способа доставки и вида транспорта;

2) не допускается продажа дистанционным способом алкогольной продукции, а также товаров, свободная реализация которых запрещена или ограничена законодательством РФ;

3) продавец не вправе без согласия покупателя выполнять дополнительные работы (оказывать услуги) за плату. Покупатель вправе отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены, то покупатель вправе потребовать от продавца возврата уплаченной суммы;

4) продавец должен до заключения договора розничной купли-продажи (далее – договор) предоставить покупателю информацию об основных потребительских свойствах товара и адресе (месте нахождения) продавца, о месте изготовления товара, полном фирменном наименовании продавца, о цене и об усло-

виях приобретения товара, о его доставке, сроке службы, сроке годности и гарантийном сроке, о порядке оплаты товара, а также о сроке, в течение которого действует предложение о заключении договора;

5) продавец должен обеспечивать конфиденциальность персональных данных о покупателе в соответствии с законодательством Российской Федерации в области персональных данных;

6) покупатель вправе отказаться от товара в любое время до его передачи, а после передачи товара – в течение 7 дней;

7) продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору и информации, представленной покупателю при заключении договора, а также информации, доведенной до его сведения при передаче товара (в технической документации, прилагаемой к товару, на этикетках, путем нанесения маркировки либо иными способами, предусмотренными для отдельных видов товаров);

8) доставленный товар передается покупателю по месту его жительства или иному указанному им адресу, а при отсутствии покупателя – любому лицу, предъявившему квитанцию или иной документ, подтверждающий заключение договора или оформление доставки товара;

9) в случае если покупателю передается товар с нарушением условий договора, касающихся количества, ассортимента, качества, комплектности, тары и (или) упаковки товара, покупатель может не позднее 20 дней после получения товара известить продавца об этих нарушениях. Покупатель также вправе предъявить требования к продавцу в отношении недостатков товара, если они обнаружены в течение гарантийного срока или срока годности;

10) покупатель, которому продан товар ненадлежащего качества, если это не было оговорено продавцом, вправе по своему выбору потребовать: безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление покупателем или третьим лицом; соразмерного уменьшения покупной цены; замены на товар аналогичной марки (модели, артикула) или на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены;

11) при отказе продавца передать товар покупатель вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения причиненных убытков;

12) расходы на осуществление возврата суммы, уплаченной покупателем в соответствии с договором, несет продавец.

Также в настоящее время действует Федеральный закон от 10 января 2002 г. №1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» [9]. Центральным положением данного закона является определение ЭЦП и условий ее признания равнозначности собственноручной подписью. Статья 3 закона определяет электронную цифровую подпись как «реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий иден-

тифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе». Это определение построено на наиболее узкой трактовке ЭЦП, получаемой в результате криптографического преобразования исходного электронного документа, и выдвигает наиболее детализированные требования к ЭЦП, в частности к применяемой технологии.

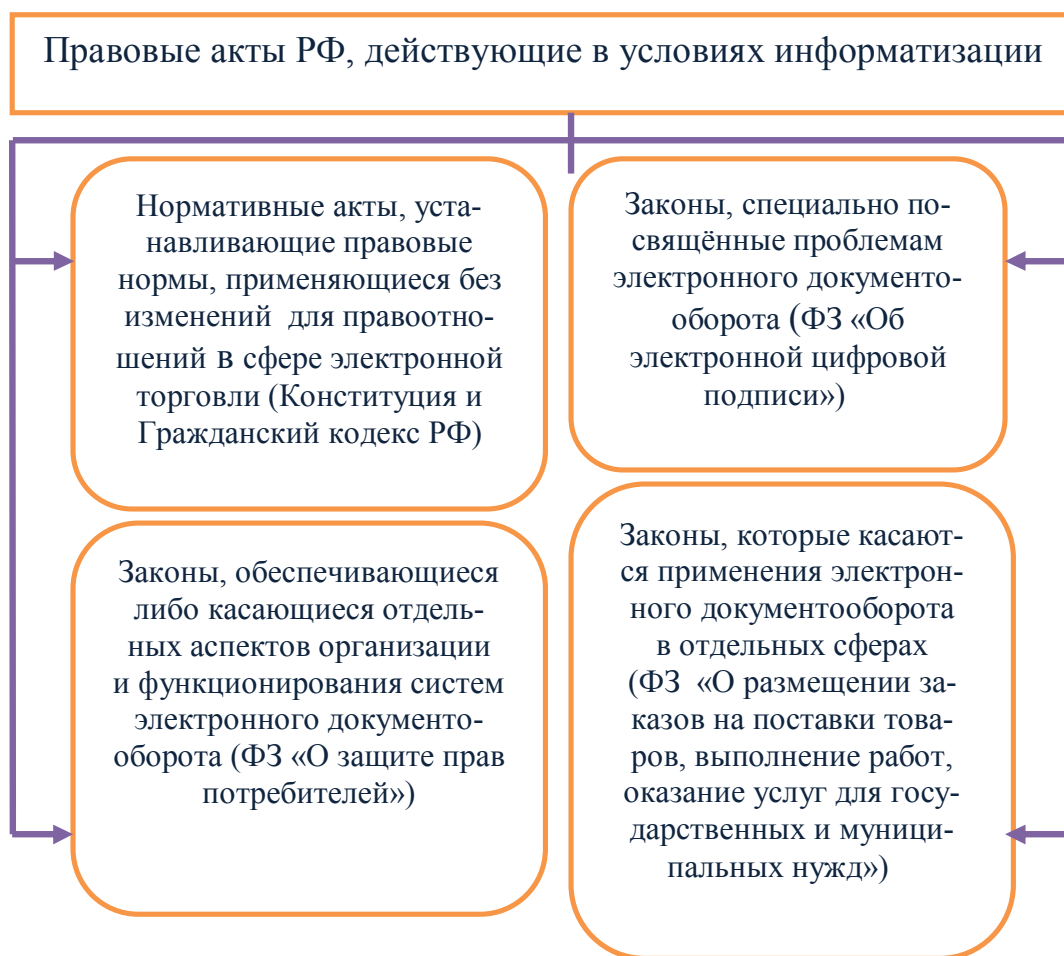
В целом Россия следует в русле европейской модели регулирования электронной торговли, отдавая приоритет развитию электронных форм ведения деловых операций в государственном секторе в рамках ФЦП «Электронная Россия» и в банковском секторе. Логическим дополнением ФЗ «Об электронной цифровой подписи» является Федеральный закон от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [5], который направлен на защиту интересов отечественных производителей криптографического оборудования.

Россия приняла на вооружение опыт Северной Америки в области формирования правового регулирования электронной торговли на уровне субъектов Федерации. В частности, утверждены и успешно функционируют в регионах такие документы, как: Закон г. Москвы от 09 июля 2003 г. № 47 «О городской целевой программе «Электронная Москва»», Закон Краснодарского края от 31 мая 2005 г. № 879-КЗ «О государственной политике Краснодарского края в сфере торговой деятельности», Закон Воронежской области от 26 февраля 2001 г. № 213-11-03 «О торговой деятельности в Воронежской области» [10; 11; 12] и др. (см. рисунок). Также следует отметить, что в случае заключения электронной сделки с потребителем применяется законодательство о защите прав потребителей. В соответствии с п. 2 ст. 26.1 ФЗ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» [13] потребителю до заключения договора при дистанционном способе продаж должна быть предоставлена информация об основных потребительских свойствах товара, об адресе (месте нахождения) продавца, о месте изготовления товара, о полном фирменном наименовании продавца (изготовителя), о цене и об условиях приобретения товара, о его доставке, сроке службы, сроке годности и гарантийном сроке, о порядке оплаты товара, а также о сроке, в течение которого действует предложение о заключении договора. Ряд ученых придерживается точки зрения, что законодательство в сфере электронной торговли в России следует совершенствовать и дополнять.

Так, Н. Миненкова считает, что необходимо принять единый федеральный акт об электронной торговле в РФ [4]. Также в целях содействия развитию электронной торговли в России предлагается снизить налоговую нагрузку на электронную экономическую деятельность на федеральном и региональном уровнях. В 2000 г. в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации был вынесен проект федерального закона «Об электронной торговле» [8], однако он был отклонен и отправлен на доработку в связи с тем, что не в полной мере отвечал потребностям общества и не заполнял пробелы действующего законодательства Российской Федерации.

В условиях становления режима правового регулирования электронной торговли Россия может воспринять положительные результаты из практики Евросоюза, создав специальный департамент электронной торговли при Министерстве промышленности и торговли РФ, в обязанности которого входили бы осуществление контроля процессов электронной экономической деятельности в Российской Федерации, в том числе подготовка подробных аналитических докладов и разъяснение о положении дел в электронной торговле в России, доступные для каждого заинтересованного лица в целях формирования доверия к электронной торговле.

Для наглядности представим картину действующего на сегодняшний день в России законодательства в виде рисунка.



Система нормативно-правовых актов, регламентирующих в России сферу электронной торговли

Исследование показало, что в целях защиты законных прав и интересов российских юридических и физических лиц необходимо разработать и принять комплексный нормативно-правовой акт, регулирующий общественные отношения в сфере электронной торговли в России, либо включить раздел «Электронная торговля» в проект Федерального закона РФ от 28 декабря 2009 г. № 00381-

ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [6; 1].

Библиографический список

1. Бочкова Е.В., Пищулина Д.С. Анализ рынка интернет-торговли в России и за рубежом и пути его совершенствования // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. № 10 (93).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 2013.
3. Конституция Российской Федерации. М., 2013.
4. Миненкова Н.В. Международно-правовое и национально-правовое регулирование электронной торговли: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008.
5. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
6. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 дек. 2009 г. № 381-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
7. Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом: Постановление Правительства РФ от 27 сент. 2007 г. № 612 // СПС «Консультант Плюс».
8. Об электронной торговле: Постановление ГД ФС РФ О проекте Федерального закона № 11081-3 от 6 июня 2001 г. № 1582-III ГД // СПС «Консультант Плюс».
9. Об электронной цифровой подписи: Федеральный закон от 10 янв. 2002 г. № 1-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
10. О городской целевой программе «Электронная Москва: закон г. Москвы от 09 июля 2003 г. № 47 // СПС «Консультант Плюс».
11. О государственной политике Краснодарского края в сфере торговой деятельности: закон Краснодарского края от 31 мая 2005 г. №879-КЗ // СПС «Консультант Плюс».
12. О торговой деятельности в Воронежской области: закон Воронежской области от 26 февр. 2001 г. № 213-11-03 // СПС «Консультант Плюс».
13. О защите прав потребителей: Федеральный закон от 07 февр. 1992 г. № 2300-1-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
14. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
15. Салиев И.Р. Гражданско-правовое регулирование электронных сделок // Бизнес, менеджмент, право. 2010. № 1.
16. Соловяненко Н.А. Правовое регулирование электронной торговли и электронной подписи (международный опыт и российская практика) // Хозяйство и право. 2003. № 1.

E.V. Bochkova, D.S. Pishchulina, V.D. Galkin

REGULATORY MATTERS OF E-COMMERCE IN RUSSIA

Abstract. The problem of legal principles of e-commerce in the Russian Federation is highlighted; the experience of a legal framework of e-commerce in foreign countries is considered; legal documents affecting relations arising in the field of e-commerce in Russia are systematized.

Key words: e-commerce, information economics, electronic document, electronic technology, legal regulation.

УДК 330.46

И.В. Ариничев

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НАКОПЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ РЕИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Аннотация. Предложена методика определения нормы реинвестирования чистой прибыли в основной капитал малого предприятия, при которой достигается наибольшее значение суммы накопительного фонда малого предприятия.

Ключевые слова: реинвестирование прибыли, капитализация, оптимальное управление, основной капитал, рентабельность основных средств.

Как известно, в составе внутренних инвестиционных ресурсов предприятий преобладают амортизация и прибыль. Именно эти финансовые ресурсы в большей степени формируют собственный инвестиционный фонд малых предприятий.

Амортизационные отчисления являются важным базовым инвестиционным источником. Однако при отсутствии реинвестиций в основной капитал из прибыли воспроизводство основных средств только за счет целевого использования амортизационных отчислений не достигается [4].

При распределении прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет, перед собственниками возникает задача определения оптимальных пропорций между капитализируемой и накопительной ее частями, при обеспечении развития и роста рыночной стоимости предприятия.

Признание факта существования у большинства российских предприятий проблемы с перераспределением прибыли требует поиска рационального способа решения.

Цель настоящей работы – разработать математическую модель динамики основного капитала малых предприятий и на ее основе предложить методику оптимизации нормы реинвестирования чистой прибыли в основные фонды организации.

Пусть $K(t)$ – остаточная стоимость основных фондов малого предприятия в момент времени t . Тогда приращение стоимости $K(t)$ за период времени Δt составит

$$K(t + \Delta t) = K(t) + \mu \cdot P(t) \cdot \Delta t - \nu \cdot K(t) \cdot \Delta t, \quad (1)$$

где $P(t)$ – чистая прибыль предприятия в момент времени t ; μ – коэффициент реинвестирования (капитализации) чистой прибыли в основной капитал; ν – норма выбытия основных фондов предприятия.

Разделив обе части равенства (1) на Δt и перейдя к пределу при $\Delta t \rightarrow 0$, получим

$$K'(t) = \mu \cdot P(t) - \nu \cdot K(t). \quad (2)$$

Обозначим через $\Pi(t)$ накопленную величину чистой прибыли малого предприятия на момент времени t , оставшейся после инвестирования части средств в основной капитал, тогда

$$\Pi'(t) = (1 - \mu) \cdot P(t). \quad (3)$$

Далее предположим, что малое предприятие работает при неизменной технологии (постоянство фондоотдачи) и может развиваться как за счет собственной прибыли, так за счет заемных средств. Будем считать также, что основные фонды – единственный фактор, определяющий объем производственной деятельности.

Гипотеза о единственности лимитирующего фактора производства не является принципиальной и может быть снята, однако в этом случае необходимо указать условия связи на дополнительные факторы, включаемые в модель (трудовые ресурсы, оборотные фонды, земельные ресурсы и т.д.).

В этих предположениях в работах [1; 2] было показано, что прибыль $P(t)$ малого предприятия равна

$$P(t) = (1 - c_1) \left[(1 - c)F(K) - \frac{A_0 r(T + 1)}{2T} \right] - \frac{A_0}{T}, \quad (4)$$

где T – временной промежуток, на котором рассматривается (прогнозируется) деятельность предприятия; c_1 – годовая ставка налога на прибыль; c – удельная себестоимость выпуска продукции; A_0 – сумма единовременного кредита, выданного в начальный момент времени t_0 ; r – годовая процентная ставка по кредиту; $F(K)$ – производственная функция предприятия.

С учетом соотношений (2)–(4) получаем, что функции $K(t)$ и $\Pi(t)$ удовлетворяют системе дифференциальных уравнений (5).

$$\begin{cases} K'(t) = \mu \cdot (1 - c_1) \left[(1 - c)F(K) - \frac{A_0 r(T + 1)}{2T} \right] - \frac{\mu \cdot A_0}{T} - \nu \cdot K(t) \\ \Pi'(t) = (1 - \mu) \cdot (1 - c_1) \left[(1 - c)F(K) - \frac{A_0 r(T + 1)}{2T} \right] - \frac{(1 - \mu) \cdot A_0}{T} \end{cases} \quad (5)$$

Среди всех параметров системы (5) коэффициент μ (норма капитализации прибыли) является управляемым и может быть изменен собственниками организации по их взаимному соглашению. По своему логическому содержанию $\mu \in [0; 1]$.

Для нахождения оптимального μ определим критерий как максимум накопленной прибыли малого предприятия за время T . С учетом равенства (3) получим

$$(1 - \mu) \cdot \int_0^T P_\mu(t) dt \rightarrow \max_\mu, \quad (6)$$

где коэффициент $(1 - \mu)$ в формуле показывает, какая часть всей накопленной к моменту времени T прибыли осталась после распределения.

Поскольку данная работа посвящена вопросам инвестирования в основной капитал, степень эффективности использования основных средств определялась на основе показателя *рентабельности основного капитала*.

Рентабельность R_t основных производственных фондов за прогнозируемый отчетный период $[t, t + 1]$, равная отношению чистой прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основных средств этого предприятия, зависит от управляемого параметра α (7):

$$R_t(\alpha) = \frac{2 \cdot \int_t^{t+1} P(t) dt}{K(t) + K(t + 1)}. \quad (7)$$

На основе статистических данных годовых отчетов компании ООО «Консалтинг-Внешторг» за 2010–2013 гг. была построена математическая модель (5) производственной деятельности предприятия. Прогнозируемый период $T = 5$ лет за начало отсчета ($t = 0$) – 2014 отчетный год.

$$\begin{cases} K'(t) = \mu \cdot (0,378 \cdot K^{1,3} - 0,264) - 0,11 \cdot K \\ \Pi'(t) = (1 - \mu) \cdot (0,378 \cdot K^{1,3} - 0,264) \\ K(0) = 2,17 \\ \Pi(0) = 0 \end{cases} \quad (8)$$

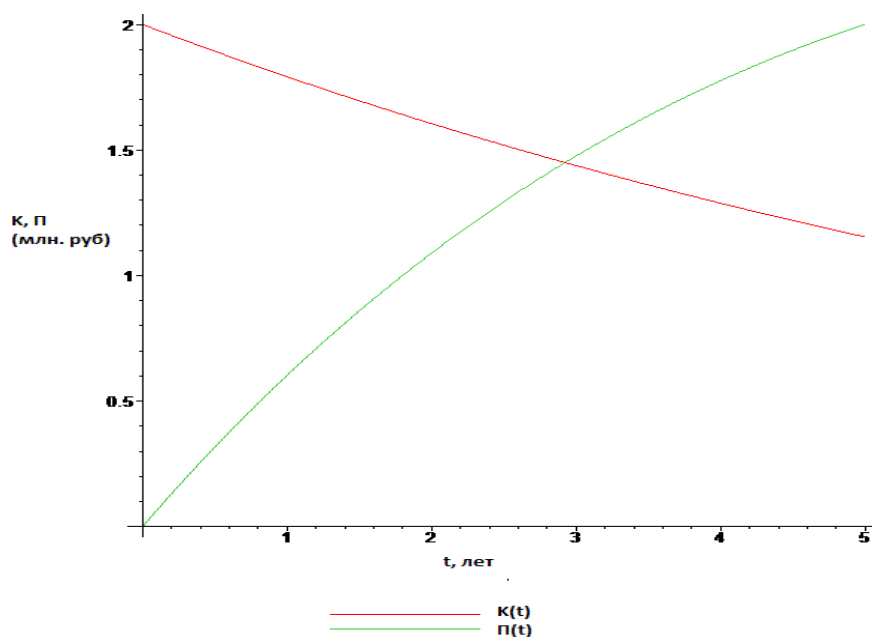


Рис. 1. Прогноз накопления прибыли и движения основного капитала, $\mu = 0$

На рис. 1–3 показаны прогнозируемые графики основного капитала $K(t)$ и накопленной прибыли $\Pi(t)$ оставшейся после инвестирования в основные фонды за пять лет при трех различных стратегиях реинвестирования прибыли ($\mu = 0, \mu = 0,9, \mu = 0,51$). Как будет показано далее, значение $\mu = 0,51$ является оптимальным с точки зрения критерия (6).

В табл. 1–3 указаны прогнозируемые значения рентабельности основных средств за пять лет при указанных стратегиях развития предприятия.

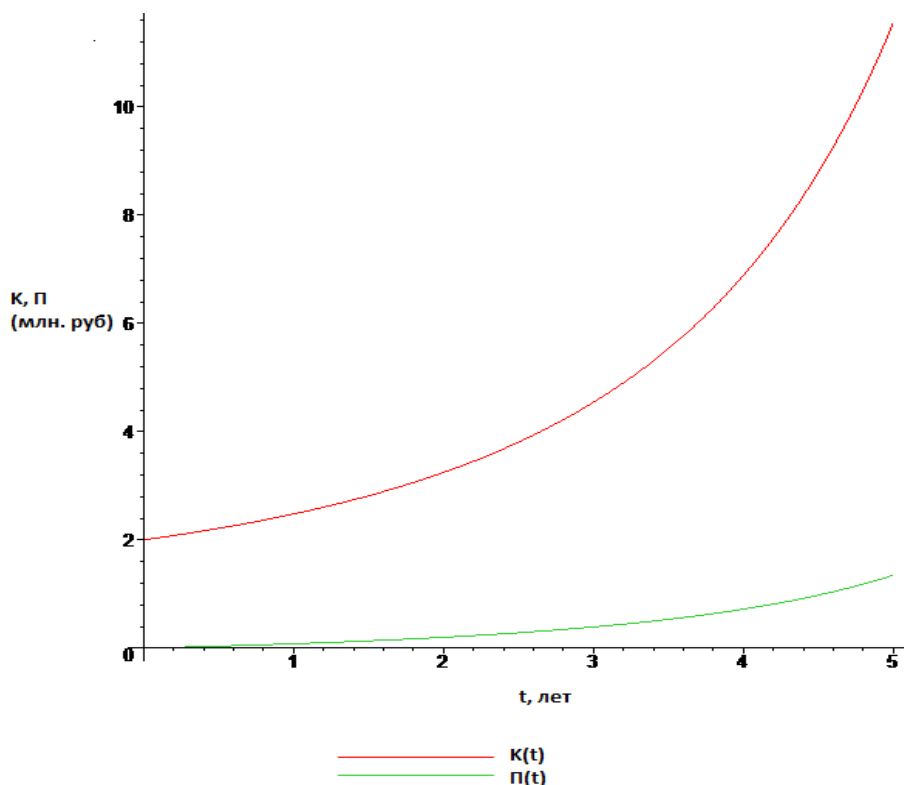


Рис. 2. Прогноз накопления прибыли и движения основных средств, $\mu = 0,9$

При $\mu = 0$ никакая часть чистой прибыли не направляется на дополнительные капиталовложения в основные фонды, связанные с расширением производственной базы. Вследствие этого основные средства организации будут изнашиваться, выбывать, область производственных возможностей сужаться, что видно из тренда K на рис. 1. За пять лет основные производственные фонды потеряют около половины своей стоимости.

Из табл. 1 следует, что с каждым годом на единицу производственных фондов приходится все меньше чистой прибыли, эффективность использования основного капитала убывает.

Таблица 1

Рентабельность основных средств за прогнозируемый период, $\mu = 0$

Номер года t	1	2	3	4	5
$R_t, \%$	31,2	27,6	25,0	21,9	17,7

При $\mu = 0,9$ (рис. 2) практически вся чистая прибыль инвестируется в основной капитал, основные фонды активно обновляются, производство расширяется, ресурсный потенциал растет.

Несмотря на то, что рентабельность основных фондов предприятия (табл. 2) достаточно высокая и возрастает (в среднем на единицу стоимости основных фондов приходится 0,5 единиц стоимости чистой прибыли), величина накопленной прибыли за рассматриваемый интервал времени близка к нулю.

Таблица 2

Рентабельность основных средств за прогнозируемый период, $\mu = 0,9$

Номер года t	1	2	3	4	5
$R_t, \%$	35,5	40,6	45,7	54,2	67,6

При оптимальном с точки зрения критерия максимизации (6) значении $\mu = 0,51$ величина накопленной прибыли получается близкой к той, которая была получена при норме инвестирования $\mu = 0$ (рис. 3).

Однако при анализе эффективности использования основных средств предприятия (табл. 3) приходим к противоположному выводу. С каждым годом на единицу стоимости основных фондов приходится все больше полученной прибыли.

Таблица 3

Рентабельность основных средств за прогнозируемый период, при норме инвестирования $\mu = 0,51$

Номер года t	1	2	3	4	5
$R_t, \%$	26,8	24,2	34,3	35,6	37,9

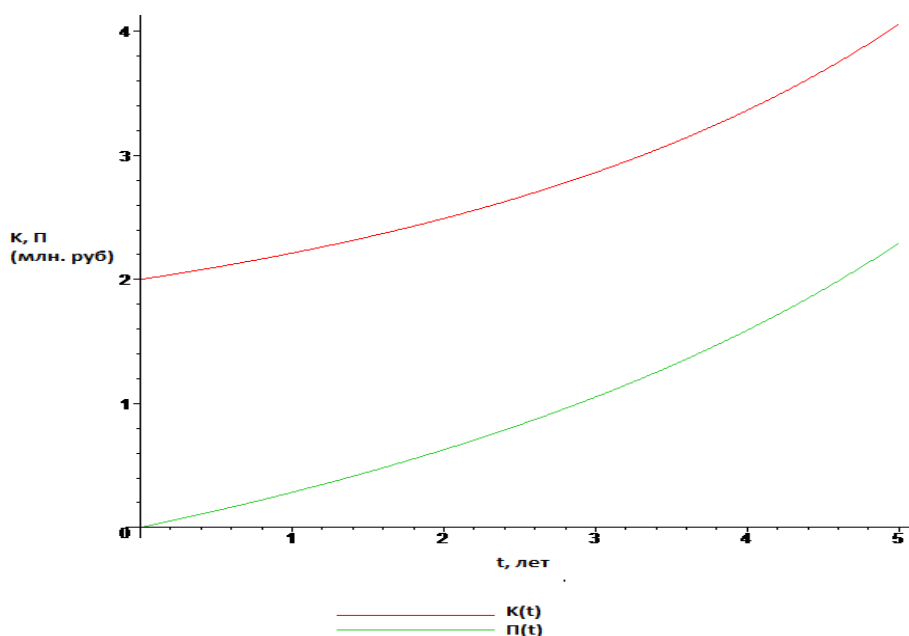


Рис. 3. Прогноз накопления прибыли и движения основных средств, $\mu = 0,51$.

Отметим, что во всех остальных случаях, когда норма реинвестирования отлична от $\mu = 0,51$ величина накопленной прибыли рассматриваемого предприятия $\Pi(\mu)$ за прогнозируемый период $T = 5$ лет будет меньше величины $\Pi(0,51)$, т.е. μ – точка максимума.

Чтобы в этом убедиться, решим оптимизационную задачу (6), с этой целью рассмотрим функционал F :

$$F: \mu \in [0; 1] \rightarrow (1 - \mu) \int_0^5 P_\mu(t) dt, \quad (9)$$

или в развернутом виде

$$F(\mu) = (1 - \mu) \int_0^5 (0,378 \cdot K_\mu^{1,3}(t) - 0,264) dt, \quad (10)$$

где $K_\mu(t)$ при каждом $\mu \in [0; 1]$ удовлетворяет системе (8).

Перед нами задача теории управления (задача с закрепленными концами) [3; 5]. Оптимальное значение было найдено численно с использованием средств пакета прикладных программ Maple 15 и составило $\mu = 0,51$. Приведем график рассматриваемого функционала (9) (рис. 4), из которого видно, что максимум существует, он единственный и находится в точке 0,51.

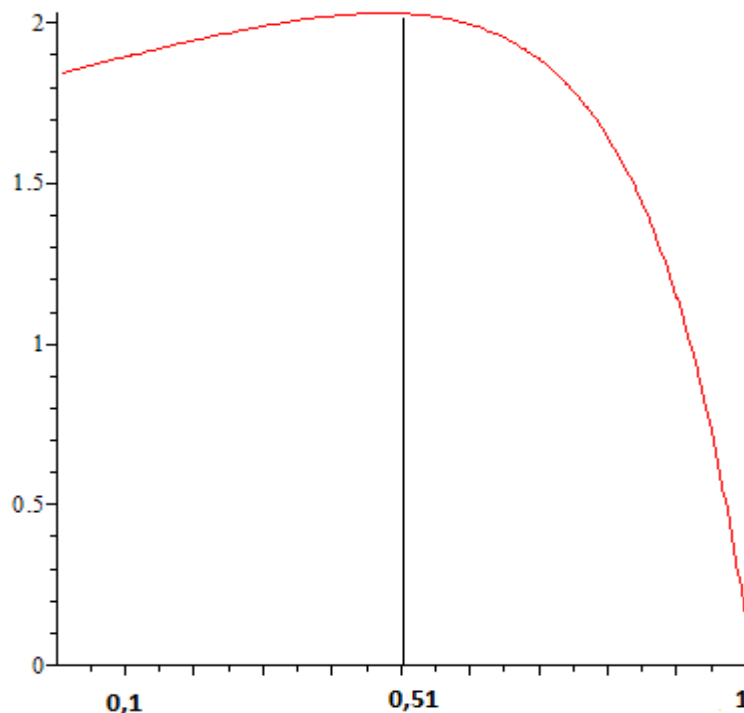


Рис. 4. График накопленной прибыли предприятия при различных нормах реинвестирования μ

Таким образом, при неизменной технологии производственной деятельности предприятию ООО «Консалтинг-Внешторг» рекомендуется приблизить норму реинвестирования к величине 0,5.

Очевидно, что при отсутствии реинвестиций в основной капитал из прибыли не достигается воспроизводства основного капитала только за счет целевого использования амортизационных отчислений. Хотя формируемый за весь срок эксплуатации до полного бухгалтерского износа объекта фондов амортизационный фонд и равен по величине его первоначальной стоимости, но эти равные по номиналу суммы неэквивалентны в ценности периода приобретения основных средств.

Поэтому важнейшей задачей планирования производства является определение оптимальных пропорций между накопительной и потребляемой частями предприятия, при которых достигается максимальное значение чистой прибыли малого предприятия.

Для оценки оптимального значения нормы реинвестирования в работе предложена методика, позволяющая достаточно быстро исключать заведомо неприемлемые варианты хозяйственной стратегии.

Библиографический список

1. Ариничев И.В. Обобщенная математическая модель малого предприятия // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. 2011. № 72.
2. Гайдук В.И., Ариничев И.В., Такахо Э.Е. Стратегическое планирование основного капитала на малых предприятиях // Труды КубГАУ. 2012. Вып. 6(39).
3. Галеев Э.М., Тихомиров В.М. Оптимизация: теория, примеры, задачи. М., 2000.
4. Коробейникова О.О. Формирование внутренних источников инвестиций для воспроизводства основных фондов предприятий: дис. ... канд. экон. наук. Нижний Новгород, 2002.
5. Хачатрян С.Р., Пенегина М.В., Буянов В.П. Методы и модели решения экономических задач. М., 2005.

I.V. Arinichev

MATHEMATICAL MODEL OF ACCUMULATION PROFIT OF SMALL BUSINESS TAKING INTO ACCOUNT REINVESTMENT IN THE FIXED ASSETS

Abstract. The paper proposes a method of determining the norm of reinvestment of net income in the fixed assets of a small business, which yields the highest value of the sum of its savings fund.

Key words: norm of reinvestment, capitalization of profits, optimal control, fixed assets, profitability of fixed assets.

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: РЕАЛЬНОСТЬ И МИФЫ

Аннотация. В статье проводится анализ такого явления как коррупция; дается характеристика причин ее возникновения; рассматриваются проблемы противодействия коррупции; раскрываются понятие и правовая сущность антикоррупционной политики; анализируются различные аспекты формирования антикоррупционной политики: предлагаются возможные пути минимизации масштабов коррупции.

Ключевые слова: коррупция, антикоррупционная политика, противодействие коррупции.

Коррупция остается в настоящее время одной из ключевых проблем нашего общества. Она негативным образом воздействует на качество государственного управления, отравляет отношения, разрушает взаимное доверие власти и граждан и ведет к дезинтеграции и деградации социальных структур.

Если раньше коррупция воспринималась как некий второстепенный и криминальный элемент общественной жизни, то сейчас она в очень большой степени становится сутью не только общественной жизни, но и государственной политики.

Следует отметить, что коррупция на сегодняшний день является одной из глобальных проблем, стоящих перед мировым сообществом. Для России она стала системной проблемой, без решения которой невозможно дальнейшее развитие страны.

Прежде чем говорить о радикальных мерах, которые можно и нужно применять для искоренения коррупции в России, необходимо осознать губительный вред, который она приносит.

Эмпирические данные показывают, что общественная опасность коррупции выражается в следующем:

1) государственная политика диктуется частными интересами лиц, находящихся у власти и способных влиять на власть в масштабах, превосходящих деятельность власти по реализации общественных интересов;

2) прямые потери от коррупции ведут к уменьшению доходов государственного бюджета, уменьшая объем производимого валового национального продукта;

3) коррупция расширяет теневую экономику, разрушает конкуренцию, так как взятка предоставляет неконкурентные преимущества;

4) коррупция лишает государство возможности обеспечить соблюдение честных правил рыночной игры, что дискредитирует и саму идею рынка, и авторитет государства как арбитра и судьи;

5) влияние коррупции на проведение приватизации и банкротств затрудняет появление эффективных собственников;

6) нерациональное расходование бюджетных средств снижает бюджетные возможности;

7) коррупция увеличивает издержки субъектов экономики, которые перекладываются на потребителей через повышение цен и тарифов;

8) коррупция в органах управления разлагает не только их, но и аппараты управления крупных корпораций. Соответственно происходит общее снижение эффективности управления, как государственного, так и коммерческого;

9) широкомасштабная коррупция снижает возможности привлечения не только внешних, но и внутренних инвестиций, что в принципе затрудняет государственное развитие [6].

Сегодня коррупции в России подвержены все области государственного аппарата, она является привычной составляющей для всех социальных слоев. Поэтому для борьбы с коррупцией обязательны системные усилия всех слоев общества. Как известно, коррупция без постоянного противодействия имеет свойство расширяться, следовательно, в современных условиях становится необходимым осуществление постоянной антикоррупционной политики.

Что же такое антикоррупционная политика?

Антикоррупционная политика заключается в разработке и осуществлении разносторонних и последовательных мер государства и общества по устранению (минимизации) причин и условий, порождающих и питающих коррупцию в разных сферах жизни.

Основными направлениями антикоррупционной политики являются:

- коррекция законодательства;
- сбалансированная система сдержек и противовесов между институтами власти;
- упорядочение системы, структуры и функций органов исполнительной власти;
- изменение принципов государственной службы и контроль за имущественным положением власти;
- создание условий для эффективного контроля за распределением и расходованием бюджетных средств;
- укрепление судебной власти;
- совершенствование правоохранительной системы и полицейской деятельности;
- координация антикоррупционной политики.

Антикоррупционная политика предусматривает следующие этапы реализации:

- разработка антикоррупционных программ и планирование антикоррупционных мероприятий;
- прогнозирование и анализ состояния коррупции и ее тенденций;
- разработка специальных антикоррупционных законопроектов и проектов подзаконных актов;
- экспертиза законопроектов и проектов подзаконных актов;
- мониторинг реализации антикоррупционной политики;
- отчетность государственных органов в целях оценки эффективности их антикоррупционной деятельности.

Меры антикоррупционной политики можно разделить по критерию деятельности на разовые и постоянные. Разовые меры могут осуществляться в различных сегментах государственной и общественной жизни. Они рождаются в зависимости от конкретного состояния политической системы государства, масштабов коррупции, состояния законодательства, уровня эффективности полицейской и иной деятельности и т.д. Таким образом, конкретная разовая мера исчезает из состава антикоррупционной политики после того, как она реализована. Сам же факт реализации разовых мер определяется по формальным основаниям.

Постоянные меры являются мерами универсальными для разных государств, т.е. не зависят от масштабов коррупции, политического и экономического устройства и включают в себя:

- разработку самой антикоррупционной программы;
- разработку планов по противодействию коррупции;
- контроль за реализацией антикоррупционной программы и планов с внесением в них корректив и оценка степени их реализации;
- деятельность специализированного антикоррупционного органа по противодействию коррупции;
- деятельность правоохранительных органов по выявлению, пресечению и расследованию фактов коррупции;
- судебную практику в части применения ответственности за коррупционные деяния;
- деятельность контролирующих инстанций;
- мониторинг состояния коррупции;
- мониторинг системы институтов власти с точки зрения их эффективности в противодействии коррупции;
- антикоррупционное просвещение и воспитание.

Набор антикоррупционных мер не должен сводиться к сумме требуемого содержания государственной политики противодействия коррупции. Их применение должно быть связано с выявлением закономерности коррупции и противодействия ей, на основе которых решаются вопросы устранения причин и условий, детерминирующих коррупционные проявления [7]. Результативность проведения антикоррупционной политики зависит от правильности расстановки приоритетов и определения этапов ее реализации, т.е. от выбора стратегии.

В настоящее время выделяют два основных направления в борьбе с коррупцией:

1) борьба с внешними проявлениями коррупции, т.е. с конкретными коррупционерами, путем непосредственного воздействия на участников коррупционных отношений любыми законными способами, в том числе и с помощью правового принуждения, в целях пресечения их противоправной деятельности;

2) предупреждение коррупции, формирование и проведение активной антикоррупционной политики как самостоятельной функции государства [5].

В современной России противодействие коррупции является одним из приоритетных направлений государственной политики.

В последние годы Россия предпринимает активные действия по совершенствованию своей законодательной базы, приведению ее в соответствии с мировыми нормами. Так, Федеральным законом от 8 марта 2006 г. № 40-ФЗ, ратифицирована Конвенция ООН против коррупции. 19 мая 2008 г. появился Указ Президента РФ № 915 «О мерах по противодействию коррупции», в соответствии с которым был создан Совет по противодействию коррупции. Затем был разработан и принят 31 июля 2008 г. Национальный план борьбы с коррупцией. 25 декабря 2008 г. принимается Федеральный закон № 273 «О противодействии коррупции» [1]. Закон утвердил принципы, организационные основы борьбы с коррупцией, основные направления деятельности государственных органов по повышению эффективности противодействия коррупции в современной России. В Федеральном законе впервые появилось юридическое определение термина «коррупция».

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., утвержденной Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537, сказано, что основным направлением государственной политики в долгосрочной перспективе должно стать усиление роли государства в совершенствовании нормативного правового регулирования предупреждения и борьбы с коррупцией [2].

11 апреля 2014 г. Президент России утвердил Национальный план противодействия коррупции на 2014–2015 гг., который является уже четвертым подобным документом [3]. Первый План противодействия коррупции был утвержден в июле 2008 г. и был рассчитан на 2008 и 2009 г., за ним следовали Национальные планы 2010–2011 г. и 2012–2013 г.

Значительная часть перечисленных в новом Плане пунктов являются продолжением мер из предыдущих Национальных планов, а их исполнителями назначены все ветви федеральной и региональной власти.

Кроме того, в документе есть ряд нововведений.

1. В России будет создана автоматизированная система мониторинга деклараций. До сих пор должностные лица и депутаты подают свои декларации в бумажном виде. Уже несколько лет говорится о модернизации этой процедуры, и национальный план говорит о создании специальных электронных баз данных, которые будут аккумулировать все сведения. О раскрытии сведений из этих программ в Национальном плане не говорится.

2. Банку России поручено наладить систему сбора информации о том, есть ли у госслужащих высших категорий иностранные счета или вложения в финансовые инструменты.

3. Одним из приоритетов становится общее и профессиональное антикоррупционное просвещение. В Российской академии народного хозяйства и государственной службы будут открыты специальные курсы для преподавателей – специалистов по противодействию коррупции. Вузам, которые готовят бакалавров по специальности «Государственное и муниципальное управление», предписано включить в программу специальный антикоррупционный курс.

4. Правительству и Президиуму Совета по противодействию коррупции поручено разработать законопроект по защите заявителей о коррупции от действий тех, о чьих правонарушениях они сообщают.

5. Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ назначен официальным и монопольным НИИ по теме противодействия коррупции. Специалистам Института предстоит провести научные исследования законодательства и правоприменительной практики по многим вопросам, включая правовую природу коррупционных преступлений и бездействия, административную ответственность юридических лиц за коррупцию, организацию защиты заявителей о коррупции, исполнение Россией международного законодательства с учетом национальных особенностей.

6. Профессионалам средств массовой информации и представителям других профессий, связанных с обеспечением общественных интересов, в Плане рекомендуется разработать порядок предания гласности сведений о доходах и расходах членов этих объединений, деятельность которых вызывает общественный интерес и разместить эти сведения на сайтах.

7. Отдельным пунктом в Плане упоминаются Крым и Севастополь, на которые должны распространяться антикоррупционные меры.

Национальный план противодействия коррупции на 2014–2015 гг. со сдержанным оптимизмом можно назвать сформированным и системным документом, определяющим государственную антикоррупционную политику на два года. План одновременно укрепляет структуру и компетенции существующих органов власти и очерчивает будущие антикоррупционные горизонты, порождая созревшие новации добротности: законодательство о лоббизме, вопросы, касающиеся заявителей о фактах коррупции, антикоррупционное образование.

Одновременно с этим, в плане достаточно слабо отражено участие третьего сектора в государственной антикоррупционной политике. Это может придать некоторую инертность темпам исполнения мероприятий плана, поскольку они будут реализовываться в отрыве от гражданских инициатив в сфере противодействия коррупции.

Проведенный анализ нормативной правовой базы в области противодействия коррупции в Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что в целом ее можно признать сформировавшейся. Тем не менее, существуют опре-

деленные пробелы и противоречия в антикоррупционном законодательстве, затрудняющие противодействие коррупции, также не в полной мере реализованы положения международных норм, ратифицированных Россией, и положительный опыт зарубежных стран в сфере противодействия коррупции.

Однако, несмотря на предпринимаемые меры, Россия по-прежнему занимает лидирующее место по уровню коррупции в стране. Об этом свидетельствует рейтинг международной организации Transparency International, в котором Россия в 2014 г. занимает 136-е место по уровню коррупции в стране, с индексом восприятия коррупции (ИВК) 27 баллов [4].

Место России в ИВК практически не меняется на протяжении последних лет. Среди основных причин.

1. Коррупционные дела стагнируют. Несмотря на работу профильных государственных институтов, расследования крупных коррупционных дел национального и международного уровня не дают необходимого результата. Например, ничего не происходит с делами Daimler, российского представительства Hewlett-Packard и медицинской компании Bio-Rad Laboratories, подкупавшей российских чиновников.

2. Международное антикоррупционное сотрудничество застопорилось. Раз за разом Россия оказывается неспособной защитить свои национальные интересы, призвав к ответственности очередного сбежавшего за границу чиновника, который спокойно пользуется незаконно нажитым капиталом. Конвенция ООН против коррупции и другие соглашения предусматривают ряд инструментов для пресечения таких ситуаций. Пересекающие границу родной страны чиновники не должны превращаться в частных лиц, которые могут использовать незаконно полученные активы за рубежом.

3. Декларирование конфликта интересов не заработало. В прошедшем году мы много раз видели, как должностные лица «забывали» задекларировать свою аффилированность с коммерческими структурами. Угроза увольнения в связи с утратой доверия не может остановить чиновников, создающих условия максимального благоприятствования для бизнес-структур своих друзей и родственников.

4. Давление на некоммерческие организации и независимые СМИ продолжается. Государство опасно близко подошло к черте, за которой стремление обезопасить российских граждан от иностранного влияния через некоммерческие организации превращается в охоту на ведьм. Закон, ограничивающий долю иностранцев в СМИ, приравнивание блогеров к журналистам и запрет на рекламу на каналах кабельного телевидения вряд ли сильно помогут расширению спектра средств массовой информации, освещающих проблему коррупции и проводящих независимые журналистские расследования.

5. Большие проекты непрозрачны. Реализация крупных национальных и инфраструктурных проектов – выбор подрядчиков, налоговые льготы, бюджетные субсидии, непрозрачное назначение единственного поставщика – вызывает множество вопросов. Такая ситуация не только негативно влияет на экономиче-

скую составляющую больших проектов, но и создаёт фон социального недоверия к заявленным целям.

Для слома негативной тенденции необходимо сделать ряд важных практических шагов.

1. Приступить к реализации на практике Национального плана по противодействию коррупции в части положений, касающихся создания системы защиты заявителей о коррупции, расширения перечня юридических лиц, обязательного раскрытия информации о бенефициарных собственниках и внедрения электронной системы сообщения сведений о доходах и имуществе публичных должностных лиц, а также публичного раскрытия этой информации.

2. Ввести жёсткий контроль реализации ведомственных планов по противодействию коррупции с созданием системы чёткой публичной отчётности о результатах.

3. Привлекать к формулированию и внедрению конкретных антикоррупционных практик и инструментов независимые экспертные и общественные организации, реализующие проекты по гражданскому антикоррупционному контролю, а также гражданских активистов. Для этого необходимо привлекать их к работе в системе Открытого правительства, а также через диалог и сотрудничество с Управлением Президента по вопросам противодействия коррупции.

4. Внедрить в правовую систему уголовную ответственность за незаконное обогащение, то есть за наличие у должностного лица активов и собственности, происхождение которых такое должностное лицо не может разумным образом обосновать.

5. Отменить статус «организации, выполняющей функции иностранного агента» для НКО, прекратить избыточное регулирование СМИ, блогеров и организаций, реализующих проекты по гражданскому антикоррупционному контролю и антикоррупционному образованию.

6. Довести до логического правового финала хотя бы одно крупное коррупционное дело национального или международного уровня.

Необходимо отметить, что в последнее время в научной литературе часто анализируются различные мифы и стереотипы, распространённые в общественном правосознании по поводу и в связи с коррупционными отношениями, которые не позволяют обществу спокойно оценить проблему коррупции и мешают с ней бороться. Наиболее распространены следующие мифы:

- победить коррупцию невозможно;
- чтобы чиновники не воровали, надо повысить их легальные доходы;
- коррупцию можно победить только в условиях демократии;
- есть страны как Россия, где воровать будут всегда, а есть страны, где коррупции нет и не будет;
- победить воровство можно только жесткими методами;
- из всех ветвей власти самая важная роль в борьбе с коррупцией принадлежит исполнительной власти;
- коррупция вечна, как воровали, так и будут воровать.

Проведенный анализ показал, что антикоррупционная политика в Российской Федерации прошла сложный путь от практически полного отсутствия такой политики до создания вполне адекватных сложившейся ситуации правовых основ системной деятельности по противодействию коррупции на всех уровнях государственной власти, во всех сферах общественной и государственной жизни. В настоящее время в России сформирована правовая и организационная основа противодействия коррупции: ратифицированы базовые международные соглашения, приняты концептуальные стратегические и национальные плановые антикоррупционные документы, а также нормативные правовые акты, направленные на их реализацию.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 272-ФЗ «О противодействии коррупции» // СПС «Гарант».
2. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «Об утверждении Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.» // СПС «Гарант».
3. Указ Президента Российской Федерации от 11 апреля 2014 г. № 226 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2014-2015 гг.» // СПС «Гарант».
4. Индекс восприятия коррупции – 2014. URL: <http://www.transparency.org.ru>.
5. Коваль А.В. Государственная политика в области противодействия коррупции // Законность. 2010. № 4.
6. Лысенко Т.П. Актуальные проблемы государственной антикоррупционной политики в современной России: социологический аспект // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. 2011. № 1.
7. Тюменцева В.В., Погулич О.В. Обоснование необходимых элементов антикоррупционной политики государства // Международный журнал экспериментального образования. 2014. № 6.

Y.V. Saybel

ANTI-CORRUPTION POLICY IN RUSSIA: REALITY AND MYTHS

***Abstract.** The article analyzes the phenomenon of corruption; describes the reasons for its occurrence; deals with the problems of combating corruption; reveals the concept and the legal essence of the anti-corruption policy. Besides it discusses various aspects of anti-corruption policy formation and suggests possible ways to minimize corruption.*

***Key words:** corruption, anti-corruption policy, measures curbing corruption.*

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕРНЕТ-ВЕЩЕЙ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

***Аннотация.** В статье рассматриваются инновационные тенденции рынка ИКТ. Охарактеризована концепция «Интернета вещей» и реализация ее на практике; показаны наиболее эффективные программы и проекты поддержки IoT-сектора; выделены преимущества и недостатки нового сегмента Интернет-экономики.*

***Ключевые слова:** концепция интернет-вещей, «умный дом», «умный транспорт», «умная медицина», стандартизация ИВ, беспроводные технологии.*

Динамика мировых экономических процессов свидетельствует, что в последние годы информационно-коммуникационные технологии стремительно развиваются и стали неотъемлемым фактором экономического развития. Современная практика показала невероятный технический прорыв, который позволил рынку ИКТ не только вырасти в несколько раз, но и увеличить свою долю в ВВП в целом.

Отмеченный качественный сдвиг является результатом не только развития ИТ-сектора экономики, но и взаимодействия всех мировых рынков. Это обусловлено, с одной стороны, экономической, финансовой, коммуникационной, технико-технологической зависимостью ИТ-рынка от других рынков, а с другой, именно ИКТ обеспечивают электронную среду для всей экономики. Отсюда следует, что рост промышленного производства, банковского сектора, торговли, сферы услуг и других секторов экономики дает потенциал ИТ-рынку, а падение экономики, наоборот, снижает темп его развития.

В настоящее время ИТ-технологии кардинально меняют социально-экономические процессы, происходящие в мире:

- а) большую часть ресурса «время» люди тратят на электронные устройства и проводят в социальных сетях;
- б) на рынке ИТ-продуктов постоянно возникают новые бизнес-модели;
- в) стираются границы в использовании ИТ-технологий на работе и дома, которые создают платформу для развития дистанционных трудовых отношений («электронный коттедж»);
- г) активно используются информационно-коммуникационные технологии в государственных органах и бизнесе;
- д) создаются новые системы автоматического управления, искусственного интеллекта и т.д.[3].

Можно и дальше перечислять современные достижения в области информационных технологий, используемые в различных областях, однако, более важной задачей является оценка влияния этих достижений на человека и современное общество. Именно они сформировали определенный «социальный заказ» на теоретические исследования сущности происходящих изменений, связанных с функционированием рынка интернет-вещей.

На текущем этапе информационной и технологической трансформации несколько технологий стали определять основные тенденции развития ИТ-сектора экономики на ближайшую перспективу. К инновационным тенденциям мирового ИТ-рынка можно отнести: облачные вычисления, «большие данные», «Интернет вещей», цифровое производство, мобильность, кибербезопасность [3].

Краткое описание ключевых технологий систематизировано и представлено в табл. 1.

Таблица 1

Инновационные тенденции мирового ИТ-рынка [3]

Ключевые технологии	Краткое описание
Облачные технологии	<ul style="list-style-type: none"> – Удаленный доступ и использование вычислительных ресурсов вне зависимости от их физического местонахождения; – Может применяться для предоставления доступа как и ИТ-инфраструктуре, так и бизнес-приложения, бизнес-сервисам.
«Большие данные»	<ul style="list-style-type: none"> – Сбор, хранение, обработка и анализ очень больших объемов данных их различных источников, для работы с которыми недостаточно возможностей традиционных систем баз данных; – Примеры: статистика посещения сайтов, данные RFID , социальных сетей, электронных платежей.
«Интернет вещей»	<ul style="list-style-type: none"> – Массовое включение в сетевую инфраструктуру и оборудование датчиками и исполнительными устройствами различных материальных объектов; – Создание сложных автономных систем, взаимодействующих с материальным миром.
Цифровое производство	<ul style="list-style-type: none"> – Автоматизация проектирования и инжиниринга, управление жизненным циклом изделия; – Технологии изготовления деталей любой сложности на основе цифровых моделей, например, с помощью лазерной резки или трехмерных принтеров.
Мобильность	<ul style="list-style-type: none"> – Повсеместное проникновение мобильных устройств; – Стирание границ между мобильными устройствами различных типов и традиционными компьютерами.
Кибербезопасность	<ul style="list-style-type: none"> – Внедрение ИТ в различных областях деятельности приводит к уязвимости всех видов информационных ресурсов с точки зрения ИТ-безопасности; – Рост частоты использования атак на информационные ресурсы как оружия в конкурентной борьбе.

Среди перечисленных инновационных тенденций в ИТ-индустрии одним из наиболее «модных» терминов является «Интернет вещей» (Internet of Things, IoT). Аналитики говорят о быстрорастущем рынке IoT, о влиянии на него социальных, облачных и, конечно, мобильных технологий, при этом не совсем очевидно, что к этому IoT-рынку относится.

Интернет вещей, как и многие другие научные концепции, зародился в Массачусетском технологическом институте. Автором концепции и термина принято считать основателя исследовательской группы Центра автоматической идентификации (Auto-ID Center 1999 г.) К. Эштона.

Прежде чем охарактеризовать нынешнее состояние Интернета вещей, нужно дать определение этому понятию.

Среди имеющихся публикаций в отношении данной категории нами были выделены два направления в понимании «интернет-вещей» (IoT):

1) IoT как свершивший факт, когда в его понимание вкладываются состояние, структура и параметры «умных вещей», действующие сегодня в сетевой экономике;

2) IoT как грядущая перспектива, когда в рассмотренной системе будут генерироваться огромные объемы данных, обработка которых может использоваться для управления и контроля за вещами, чтобы сделать нашу жизнь удобнее и безопаснее.

Представителя первого направления трактуют понятие «Интернет вещей» (IoT) как:

– сеть физических объектов, содержащих встроенную технологию, которая позволяет этим объектам измерять параметры собственного состояния или состояния окружающей среды, использовать и передавать эту информацию» (аналитическая компания Gartner);

– состояние Интернета, начиная с момента времени, когда количество «вещей или объектов», подключенных к Всемирной сети, превышает население планеты (промежуток между 2008 и 2009 гг.) (специалисты из компании Cisco Business Solutions Group (CBSG));

– проводная или беспроводная сеть, соединяющая устройства, которые имеют автономное обеспечение, управляются интеллектуальными системами, снабженными высокоуровневой операционной системой, автономно подключены к Интернету, могут исполнять собственные или облачные приложения и анализировать собираемые данные. Кроме того, они обладают способностью захватывать, анализировать и передавать (принимать данные) от других систем (специалисты компании IDC) [2].

– глобальная инфраструктура информационного общества, обеспечивающая передовые услуги за счет организации связи между вещами (физическими или виртуальными) на основе существующих и развивающихся совместимых информационных и коммуникационных технологий» (Официальное определение, приведенное в Рекомендации МСЭ-Т Y.2060, Overview of the Internet of Things) [1].

К числу авторов, придерживающегося второго подхода к определению данного понятия можно отнести исполнительного директора по глобальной стратегии и развитию бизнеса Freescale Semiconductor К. Карими. По его мнению, данная область ИКТ – это скорее перспектива: миллиарды умных подключенных «вещей», формирующих своего рода универсальную глобальную нейронную сеть, которая будет включать все аспекты нашей жизни. IoT состоит из умных машин, взаимодействующих и общающихся с другими машинами, объектами, окружающей средой и инфраструктурой [5].

Кластер европейских исследовательских проектов по Интернету вещей определяет эту дефиницию с аналогичной позиции:

– «ИВ является составной частью будущего Интернета и может быть определен как динамическая глобальная сетевая инфраструктура с возможностью самонастройки на основе общих стандартных и совместимых протоколов связи, где физические и виртуальные вещи имеют идентификаторы, физические атрибуты и виртуальные персоналии, используют интеллектуальные интерфейсы и легко интегрируются в информационную сеть» [1].

Формирование дискурсивного поля вокруг этого понятия объясняется двумя причинами.

Во-первых, быстрые темпы развития ИТ-технологий, требуют постоянной корректировки и наполнения термина новым содержанием.

Во-вторых, очень часто новую технологию определяют как совокупность факторов, отличающую ее от предшествующей, а потом эту предшествующую технологию включают в новое понятие, т.е. старые технологии называть новыми именами.

Итак, интернет вещей – это прежде всего технологическая революция, представляющая будущее коммуникаций и вычислений, и ее развитие напрямую зависит от действующих в комплексе разноплановых технических инноваций.

Алгоритм присоединения вещи к Интернету выглядит следующим образом.

1. Создание системы передачи информации и идентификации вещей (сегодня – это беспроводные технологии RFID, NFC, Wi-Fi и др.).

2. Использование сенсорных технологий для отслеживания во времени и пространстве изменений в физическом статусе вещей.

3. Встраивание чипа в любой продукт на этапе производства, что позволит «умной» вещи принимать сложные и самостоятельные решения.

4. И, наконец, нанотехнологии обеспечивают миниатюрным вещам возможность экономичной коммуникации и взаимодействия между собой.

Комбинация всех этих технологий и приведет к созданию интернета вещей, который соединит объекты окружающего нас физического и виртуального миров.

Наполнение концепции «интернета вещей» многообразным технологическим содержанием и ее реализация на практике позволяет считать IoT-сектор

восходящим трендом в информационных технологиях. Сейчас все больше мировых IT компаний отмечают огромные перспективы роста этого рынка в ближайшие годы и, следовательно, активно включаются в разработку программных компонентов для создания Интернета Вещей. Разумеется, в авангарде прогресса окажутся те компании, которые уделяют большое внимание «Интернету вещей» уже сегодня. В десятку ведущих компаний можно отнести: Google, Philips, Quirky, Jawbone, SmartThings, Withings, Belkin, Intel, Logmein, R / GA [7].

Несмотря на то, что интернет вещей находится на ранней стадии своего развития, реальная активность IoT мы наблюдаем во многих отраслях экономики и в повседневной жизни.

К областям применения ИВ относятся следующие.

1. Городская среда и общественная безопасность.
2. Розничная торговля и банковские услуги.
3. Электроэнергетика.
4. Здравоохранение
5. Частная жизнь и др.

Рассмотрим более подробно некоторые из областей применения интернет-вещей, так как именно они лежат в основе понимания современных инновационных тенденции ИКТ.

«Умный дом» (англ. Smart home МФА) – это вмонтированные в дом системы, отвечающие за освещение, отопление, водоснабжение, энергоснабжение и т.д. Простота в управлении с помощью сенсорной панели позволяет жильцам дома обеспечить экономию ресурсов, безопасность и комфорт. Как показывает практика, это наиболее прогрессивная концепция взаимодействия человека с жилым пространством, когда в автоматизированном режиме в соответствии с внешними и внутренними условиями задаются и отслеживаются режимы работы всех инженерных систем и электроприборов.

«Умный транспорт» – это технология Connected cars (подключенные автомобили), которая создает быстрое и безопасное перемещение пассажиров и транспорта из одной точки пространства в другую. Так, например, автомобильная промышленность уже использует машинную связь для GPS-навигации и аварийных служб. Это, в свою очередь, позволяет муниципальным органам власти использовать IoT-решения для контроля и эксплуатации общественного транспорта, проводить мониторинг грузоперевозок, контролировать отгрузки и складирования товаров и т.д. «Умная медицина». Последние достижения в области беспроводных технологий создают массу возможностей в области здравоохранения. Данная сфера приложения ИВ дает возможность врачам и пациентам получить удаленный доступ к дорогостоящему медицинскому оборудованию, автоматизированной выдаче лекарственных препаратов, мобильные медицинские услуги (Mobile Health, mHealth). Последние являются новой областью научной деятельности, реализующие систему мониторинга состояния здоровья и характера поведения пациента, а также быструю диагностику и другую

медицинскую информацию. Все эти технологии улучшают качество медицинских услуг и благотворно влияют на состояние здоровья человека.

Таким образом, мы видим, как Интернет вещей проникает во все сферы жизнедеятельности человека, создавая ему комфорт и безопасность. Анализ IoT технологий был бы не полным без оценки текущего состояния этого рынка и прогноза его дальнейшего развития. В этой связи IoT-сектор становится объектом внимания со стороны международных аналитических организаций, среди которых наиболее известные: IDC, Cisco Systems, Gartner, Juniper & Partners Consulting и др.

Так, аналитическая компания IDC опубликовала прогноз по рынку «Интернета вещей» до 2020 г. Согласно данным компании сегодня емкость рынка IoT составляет 1,3 трлн дол., среднегодовой темп прироста 13 %, что в итоге составит 3,04 трлн дол.

Особенностью развития данного рынка на ближайшие годы станут:

а) высокая степень кооперации между производителями оборудования, провайдерами, государственными структурами и корпоративными клиентами;

б) высокая фрагментированность отрасли, т.е. отсутствие лидеров среди ИТ-компаний на мировом рынке IoT;

в) и наконец, активный рост IoT-сегмента развивающихся стран, в том числе и за счет перевода американскими и европейскими компаниями своих мощностей в эти страны.

По мнению другой американской компании Cisco Systems область «Интернета вещей» будет оцениваться в 14,4 трлн дол. в течение ближайших десяти лет. Аналитики отмечают и следующую тенденцию: несмотря на то, что объем потребления IoT – сектора в целом растет, его структура кардинально меняется. Наибольший рост показали производители медицинского оборудования (97 млрд дол.), ассоциации операторов мобильной связи. Но настоящий переворот произойдет на рынке промышленных товаров, когда станет нормой иметь машины с функциями онлайн для генерации данных, которые будут регулировать производство и предотвращать нарушения.

Анализ российского рынка ИВ показал явное ее отставание от ведущих мировых держав, что ставит Россию в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий. Тем не менее, на протяжении последних лет национальный рынок начал формироваться путем реализации ряда «пионерских» проектов по применению технологии RFID, работ по использованию предустановленного оборудования GPRS/ГЛОНАСС на транспортных средствах, строительства умных парковок, запуска M2M-услуг на базе специальных SIM-карт и устройств типа GPS-трекеров для разных целевых групп потребителей.

Делать прогнозы в условиях сложившейся экономической ситуации в стране крайне сложно. Поэтому мы считаем, что смелые прогнозы аналитических компаний по российскому рынку ИВ сегодня теряют актуальность.

Говоря о перспективах развития IoT-сегмента, можно констатировать тот факт, что наряду с несомненными преимуществами, рассмотренными нами

выше, будут проявляться и барьеры на пути развития данной концепции. Из них самыми важными считаются три:

- переход к протоколу IPv6;
- энергопитание датчиков;
- принятие единых международных стандартов.

Наглядно проиллюстрировать преимущества и недостатки нового сегмента Интернет-экономики нам позволит табл. 2.

Таблица 2

Преимущества и барьеры на рынке ИВ [1; 7]

Преимущества	Барьеры
Быстрые темпы развития информационно-коммуникационных технологий	Необходимость принятия общих стандартов
Повышенный спрос на смартфоны, планшеты и другие устройства	Медленный переход к протоколу IPv6
Логистика и управление поставками	Энергопитание датчиков
Усиление безопасности и удобства автотранспорта	Несовместимость ряда компонентов
Снижение энергозатрат, охрана окружающей среды	Проблема защиты персональных данных и безопасности
Государственная поддержка действий нового участника ИТ-рынка – «инноватора»	Сравнительно высокая стоимость внедрения
Развитие сферы контроля за контрафактной продукцией и защиты от краж	Необходимость обработки огромного количества данных и т.д.

Важно отметить, что барьеры существуют, но не являются непреодолимыми. С целью преодоления указанных выше проблем, необходимо инновационное партнерство науки, государства, образования и бизнеса. Только такой подход даст возможность устранить имеющиеся барьеры и привести в нашу жизнь много нового и положительного.

Сегодня Интернет вещей находится на той стадии развития, на которой необходимо применение единых стандартов для основных элементов IoT-отрасли. Для достижения этой цели требуется совместные усилия стандартообразующих органов, государственных и коммерческих организаций. Так, например, в рамках Международного союза электросвязи с 2006 г. действует Глобальная инициатива по стандартизации интернета вещей, которая оказывает содействие в выработке единых технических стандартов в этой области.

Содержание основных программ поддержки ИВ представлено в табл. 3.

И хотя в области международных стандартов был достигнут значительный прогресс, впереди ее ждет большая работа, особенно в таких областях, как безопасность, защита личной информации, архитектура и коммуникации.

Стандартизация ИВ [1]

Организации	Рекомендации, программы, проекты, протоколы
Международный союз электросвязи (МСЭ)	В рамках серии Рекомендаций Y.2xxx, относящейся к сетям следующего поколения NGN, утверждены рекомендации: 1. ITU-T Y.2060, Overview of the Internet of Things («Обзор Интернета вещей»); 2. TU-TY.2063, Framework of Web of Things («Основа Web-сети вещей»); 3. TU-T Y.2069, Terms and definitions of the Internet of Things («Термины и определения Интернета вещей»)
Всемирный консорциум по стандартизации в области информационных технологий	Глобальный Партнерский проект oneM2M, который занимается разработкой систем межмашинных коммуникаций
Кластера европейских исследовательских проектов по ИВ (ныне – IERC)	Европейский интеграционный проект IoT-A. направлен на создание архитектуры эталонной модели интернета вещей и ее ключевых компонентов
Альянс IPSO (IP for Smart Objects), (группа из 25 ведущих поставщиков и пользователей новых технологий (Bosch, Cisco, Ericsson, Fujitsu, Oracle, SAP, Sun и др.)	Протокол IP для подключения «умных» объектов (сенсоров и активаторов, датчиков и исполнительных устройств) и передачи информации, собранной этими устройствами

Таким образом, и это следует из вышеизложенного, сегодня идет эволюционный переход от Интернета людей – к Интернету вещей, а в долгосрочной перспективе IoT может рассматриваться как одно из направлений технологического и социального развития человеческого общества.

В этих условиях основная задача операторов и других участников IoT-рынка разработать для пользователей новые приложения, которые значительно повысят качество жизни человека. Интернет вещей – это не технология ради технологии, а отрасль, которая будет демонстрировать ее преимущество в решении жизненных задач.

Библиографический список

1. Ермолин П. Интернет вещей и межмашинные коммуникации. Обзор ситуации в России и мире. URL: http://web.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches.
2. Найдич А. Интернет вещей – реальность или перспектива. URL: <http://compress.ru/article.aspx?id>.
3. О мерах по развитию отрасли ИТ в РФ Подход бизнес-сообщества АПКИТ, при участии McKinsey&Company М., 2012. URL: http://www.apkit.ru/files/Strategy_APKIT_2012_vr.pdf.

4. Самсонов М., Росляков А., Ваняшин С. От Интернета людей – к Интернету вещей // ИКС. 2013. № 5.

5. Черняк Л. Интернет вещей: новые вызовы и новые технологии // Открытые системы. 2013. № 4.

6. Чеклецов В. Чувство планеты. Интернет вещей и следующая технологическая революция. URL: <http://www.ozon.ru/context//24752837/>.

7. Эванс Д. Интернет вещей: как изменится вся наша жизнь на очередном этапе развития Сети. URL: <http://www.cisco.cRU/news /2011/062711d.html>.

S.M. Gevorkyan, M.V. Gevorkyan

THE CONCEPT OF INTERNET OF THINGS: FROM THEORY TO PRACTICE

***Abstract.** This article discusses the innovative trends of the ICT market: characterized by the concept of «Internet of Things» and its implementation in practice; shows the most effective programs and projects supporting IoT-sector; highlighted the advantages and disadvantages of a new segment of the Internet economy.*

***Key words:** the concept of Internet of things, «smart home», «intelligent transport», «smart medicine», standardization IoT, wireless technologies.*

УДК 339.74

А.В. Трофимова, Е.Л. Кузнецова

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

***Аннотация.** Статья посвящена проблемам влияния и взаимозависимости глобализации на мировые финансовые рынки, рассмотрены. Выявлены особенности и базовые характеристики современных финансовых кризисов. Обозначены проблемы ухудшения инвестиционного климата. Рассмотрены факторы, вызывающие последующее бегство капитала из развивающихся стран.*

***Ключевые слова:** глобализация, финансовые рынки, движение капитала, инвестиции, диверсификация национальной экономики, банковский сектор, рынок ценных бумаг.*

Финансовая глобализация – это составная часть глобализации мирового хозяйства и следствие экономической интеграции, интенсивно развивающейся в течение последних десятилетий. Анализируя структуру финансовой глобализации, отечественные аналитики отмечают, что возникновение ее элементов стало результатом проникновения процессов глобализации на финансовые рынки. В частности, причинами возникновения данного процесса выступают

рост свободных денежных капиталов и их перемещение между странами, возникновение концептуально новых финансовых инструментов, образование коллективных валют и развитие международных инвестиционных корпораций.

Рассмотрим определения глобализации мировой экономики, представленные отечественными учеными. Так И.Г. Владимирова определяет глобализацию мировой экономики как «усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний» [1].

Е.Н. Панкратова считает, что это «усиление взаимозависимости национальных экономик, взаимовлияния и взаимопереплетения различных сфер и процессов в мировом хозяйстве» [2, с. 11].

Ю.А. Щербанин рассматривает этот процесс как «качественно новую ступень процесса интернационализации, на которой в национальных экономиках растут размеры универсальных для всех стран элементов хозяйственной жизни (глобальных информационных сетей, повсеместно обращающихся финансовых инструментов, всеобщих стандартов управления, предпринимательства, качества продукции и пр.), а предприятия и потребители получают возможность хозяйственного выбора, не ограниченного территориально или регионально» [3].

Развитие финансовой глобализации актуализировало множество проблем, связанных с взаимодействием реального и финансового сектора мировой экономики. В частности, на сегодняшний день по оценкам Всемирного Банка объем мирового финансового рынка почти в три раза превышает оценку реального сектора экономики. В свою очередь, совокупность финансовых обязательств в глобальной экономике более чем в три раза больше стоимости всех товаров и услуг. Как показывает практика развития мировой экономики в XXI в., без дальнейших реформ международной финансовой системы в рамках общей глобализации мировой экономики данный разрыв будет увеличиваться.

По оценкам группы Всемирного банка на конец первого десятилетия XXI в. мировой капитал приблизился к отметке в 200 трлн дол. и показал прирост в 53 % по сравнению с показателями 2005 г. С 2010 по 2013 г. международный капитал увеличивался в среднем на 3 % за год и в 2014 г. ожидаем рост в 3,5 %. По прогнозам, к 2015 г. финансовые активы могут вырасти до 250 трлн дол. При этом сумма финансовых обязательств в мировой экономике также, как и несколько лет назад, в три раза будет превосходить стоимость всех товаров и услуг [4, с. 47].

Именуемая «кровеносной системой мировой экономики», финансовая система всё в большей мере затрагивает все аспекты развития реальной экономики. Финансовая глобализация, в свою очередь, обостряет проблемы развития банковского сектора, рынков ценных бумаг, контрактной системы сбережений, краткосрочных и долгосрочных инвестиционных механизмов и т.д. Правовые и регулирующие структуры финансовой отрасли также испытывают сильнейшее влияние глобализационных процессов: эволюция технологий и способов регу-

лирования международных финансовых рынков стала причиной возникновения нового класса «глобальных инвесторов».

Специфика современного этапа глобализации финансовых рынков нашла отражение в распределении капитала между странами. Современным мировым лидером по объему финансовых активов является экономика США – 47,612 трлн дол. В Евросоюзе обращается 26,567 трлн дол. Тройку лидеров замыкает Япония – общая стоимость ее активов составляет 17,323 трлн дол. В целом, США, Великобритания, Европейский союз и Япония на конец первого десятилетия XXI в. собрали свыше 80 % мировых финансовых активов. В свою очередь, по оценке группы Всемирного банка на развивающиеся рынки приходится 14 % от объема мирового рынка капитала [4, с. 48].

В наибольшей мере влияние финансовой глобализации на экономики отдельных стран можно было оценить по мере прохождения мирового финансового кризиса 2007 и 2008 г. Данный кризис сказался на международной хозяйственной конъюнктуре: произошел спад деловой активности, мировые цены на топливо и сырье потеряли стабильность, проявились инфляционные тенденции.

Недавний кризис затронул не только передовые экономики, но в особенности экономику и финансы развивающихся стран. Он проявился в обострении бюджетных проблем, увеличении внутренней и внешней задолженности, смещении структуры платежного баланса, в нестабильности курсов валют и в сокращении притока капитальных ресурсов.

Международные фондовые рынки отреагировали на мировой кризис изменением вектора деловой активности, что привело к практически двукратному замедлению темпов роста курсов акций. Дестабилизированная экономическая динамика привела к перетоку капитала из высокорисковых активов в высоконадежные: в первую очередь в государственные ценные бумаги высокоразвитых стран, например, Германии, США, Японии. В международной экономической литературе данный процесс получил название «бегства в надежность».

На сегодняшний день удалось восстановить относительное равновесие на фондовом рынке за счет скоординированных действий национальных правительств и их центральных банков. В частности, была принята политика снижения уровня процентных ставок, что позволило смягчить последствия финансового кризиса для развивающихся стран.

По мере развития мирового финансового кризиса глобализационные процессы нашли отражение в искажении картины роста стоимости компаний развитых и развивающихся стран: была отмечена разнонаправленная тенденция, согласно которой рост котировок на акции компаний из высокоразвитых стран сопровождался равноценным падением котировок компаний из стран развивающихся. Таким образом, «глобальный инвестор» в условиях экономической нестабильности аккумулирует капитальные ресурсы в ведущих экономиках, что ставит под сомнения перспективы развивающихся рынков на восстановление. Данный пример служит еще одним подтверждением гипотезы о том, что в современной экономической практике существует потребность в наднациональ-

ном регулирующем органе, который обязан выравнять дисбаланс потоков капитала между странами, особенно в период кризиса и последующей стагнации мировой экономики.

Также влияние глобализации на мировые финансовые рынки возможно оценить через динамику прохождения развивающихся стран через этапы мирового экономического кризиса. Первоначальные оценки экспертов за 2007 г. сводились к мнению, что передовые развивающиеся страны покажут меньший регресс, чем страны развитые. Более того, оцененное в этих странах снижение деловой активности оценивалось исключительно как следствие их участия в глобальной экономике, т.е. не было выявлено фундаментальных причин для кризиса, и отмеченный спад стал результатом влияния внешних факторов. Однако, к 2008 г. проблемы внешнего влияния представляли уже куда большую угрозу, чем ранее. Интегрированные в мировой финансовый рынок локальные рынки развивающихся стран показывали темпы снижения котировок куда большие, чем в странах развитых. По сравнению с пиковыми значениями октября 2007 г. индекс MSCI World, отражающий динамику рынков развивающихся стран, снизился на 32,3 %. В свою очередь, индекс развивающихся рынков MSCI Emerging Markets – на 40,5 %. Отдельные локальные финансовые рынки показали шокирующую по своему масштабу динамику падения рыночных котировок: например, российский фондовый рынок на протяжении острой фазы мирового финансового кризиса потерял 65 %, а китайский – 47 %. «Бегство в безопасность» обернулось для индийского фондового рынка потерей половины стоимости: иностранные инвесторы переместили из страны около 10,6 млрд дол. В Индонезии с начала 2008 г. рынок упал на 40 %, в Бразилии – на 31 % [6, с. 16]. Данная статистика подтверждает вышесказанный тезис о том, что развивающиеся страны особенно заинтересованы в создании наднационального регулирующего органа, который нивелирует последствия финансовой глобализации на кризисных этапах развития мировой экономики.

На примере российского опыта преодоления кризиса можно представить другие причины ухудшения инвестиционного климата и последующего бегства капитала из развивающихся стран, в частности:

- 1) возврат внешних долгов отечественными компаниями без последующей возможности их рефинансировать в следствии снижения деловой активности банковского сектора;
- 2) сокращение выручки от экспорта, в особенности из-за снижения цены на нефть, что привело к бюджетной дестабилизации;
- 3) высокий спрос на ликвидные активы, отвлекший внимание от существующих инвестиционных потребностей в стране.

На основании представленной информации складывается впечатление, будто процесс глобализации, в частности, финансовой глобализации ставит под угрозу безопасность развивающихся экономик, обличает их неконкурентоспособность, особенно в условиях кризиса. Однако отдельные эксперты отмечают и положительные стороны в относительной неразвитости фондовых рынков

развивающихся стран. В первую очередь это касается стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), которые получили признание «островком стабильности» во время мирового экономического кризиса. Прежними условиями развития данных экономик выступали постоянный экономический рост, увеличение объемов внутреннего потребления, консервативные финансовые институты, экспортный характер экономики и в куда меньшей степени международные инвестиционные ресурсы, чем в странах развитых.

Однако в среднесрочной перспективе рецессия развитых экономик оказывает значительное влияние на экономику данных стран за счет снижения импортных appetитов – как на сырьевые ресурсы, так и на готовую продукцию. В данном случае пример России, зависимой от экспорта нефтегазовых ресурсов, показателен. Аналогичная ситуация и в Китае, Индии и Бразилии, чья бюджетная стабильность напрямую зависит от доходов экспортеров, распределяющихся на всю экономику данных стран. Как следствие, внутренние рынки также подвергаются сокращению из-за снижения потребительского спроса – одного из ключевых факторов экономического роста.

В свою очередь, необходимо отметить еще одну тенденцию, проявляющуюся как результат финансовой глобализации мировой экономики – это динамика курса национальной валюты. Обесценивание национальной валюты подталкивает инвестора к выводу капитала в более стабильные экономики. В свою очередь, девальвация в рамках национальной экономики приводит к удорожанию импорта, увеличению темпов инфляции и к росту дефицита платежного баланса.

Таким образом, глобализация мировой экономики находит свое отражение в процессе глобализации финансовых рынков, что взаимоувязывает национальные финансовые рынки и институты в единую глобальную систему, которая несет как позитивные, так и негативные последствия ее участникам. Сложившийся к 2013–2014 гг. опыт функционирования глобальной финансовой системы позволяет выделить четыре базовых признака финансовой глобализации на современном этапе:

- 1) свободное и эффективное перемещение капитала между странами и регионами;
- 2) функционирование глобального финансового рынка;
- 3) формирование и последующее развитие системы наднационального регулирования международных финансов;
- 4) реализация глобальной финансовой стратегии транснациональных компаний (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ).

Глобализация бросает новые вызовы и накладывает ограничения на привычные формы функционирования финансовых секторов экономики. Однако она также создает новые возможности для тех стран, которые могут воспользоваться ее преимуществами, путем предоставления им и их гражданам лучшего сочетания рисков и прибылей на активы и пассивы, а также более качественных финансовых услуг при низких издержках.

Во-первых, размывание национальных границ торговлей, туризмом, миграцией и либерализацией денежных счетов означает, что у граждан всех стран появляются значительные финансовые активы, а нередко и пассивы, деноминированные в иностранной валюте как в своей стране, так и за ее пределами. И любой анализ национальных финансовых систем должен это учитывать. Не менее важно и то, что данное обстоятельство ограничивает возможности макроэкономической и финансовой политики национальных государств и может способствовать усилению перепадов экономической конъюнктуры.

Во-вторых, отдельные граждане и фирмы получают значительные преимущества от лучшего сочетания рисков и прибылей, которое несет с собой глобальная диверсификация. Диверсификация имеет особое значение для развивающихся стран, небольшие размеры которых и отсутствие диверсифицированной национальной экономики приводят к нестабильности в создаваемой стоимости.

В-третьих, небольшие размеры большинства развивающихся стран ограничивают эффективность и качество финансовых услуг в банковской сфере, на рынках ценных бумаг и в сфере пенсионного обслуживания. Таким образом, одна из особенностей глобализации – трансграничное предоставление финансовых услуг – несет для небольших по размеру экономик немалые выгоды.

В-четвертых, полное использование всех тех возможностей, которые открывает глобализация и минимизация ее издержек, зависит от эффективного государственного регулирования и контроля в целях гарантирования получения точной и объективной информации, прозрачности, рыночной интеграции и продуманных инвестиций со стороны банков и пенсионных фондов. Появление на рынках иностранных участников и размещение ценных бумаг фирм на зарубежных биржах требуют соответствующего инфраструктурного обеспечения и зачастую способствуют повышению эффективности ее функционирования. Глобализация может способствовать облегчению проблем, обусловленных небольшими размерами финансовых систем.

Глобализация финансов затрагивает всю экономику, но особенно острыми при этом становятся проблемы развития банковского сектора, рынков ценных бумаг и контрактной системы сбережений. Правовые и регулирующие структуры также испытывают на себе сильное влияние глобализационных процессов.

Теоретически либерализация движения капиталов должна вести к устойчивому развитию. Основные доводы в пользу этого аргумента сводятся к тому, что открытие капитальных счетов должно способствовать выравниванию норм прибылей, что, в свою очередь, ведет к большим инвестициям и более высоким темпам роста экономики развивающихся стран. Однако исследователи не обнаруживают существенной эмпирической связи между либерализацией капитальных счетов и темпами экономического роста или же темпами роста инвестиций. Одним из возможных объяснений подобного результата исследований является трудность измерения степени либерализации капитальных счетов, на что указал, в частности, Б. Эйченгрин [5, с.50]. Другим возможным объяснением явля-

ется то, что либерализация капитальных счетов может вести не только к большему притоку капиталов, но и к большему их оттоку, особенно в тех случаях, когда внутривалютная ситуация в стране является неблагоприятной. Третья, более фундаментальная причина состоит в том, что даже нормы прибыли, скорректированные с учетом рисков, могут быть непривлекательными во многих развивающихся странах, и поэтому на практике значительная часть притока капиталов, стимулированная либерализацией капитальных счетов, перекрывается их оттоком.

Глобализация может в теории помочь сгладить колебания в потреблении, что является потенциально очень важной выгодой для небольших экономик. Такие страны в большей мере, чем крупные страны, подвержены экономическим шокам от природных и стихийных бедствий, вследствие их небольших территорий и узкой специализации производства. С точки зрения международного спроса, чем более узкой является специализация производства в стране, тем большие колебания наблюдаются в спросе на экспортируемые виды продукции. Более высокая волатильность торгового баланса экономик малых стран и объемов личного потребления, а также объемов производимого ВВП является косвенным эмпирическим доказательством этой гипотезы.

Библиографический список

1. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в России и за рубежом. URL: <http://mevriz.ru>.
2. Панкратова Е.В. Глобализация мировой экономики. // Известия Пензенского Государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2011. № 10.
3. Щербанин Ю.А. Понятие глобализации в системе экономических категорий // Материалы гуманитарного портала PSYERA.RU. URL: <http://psyera.ru>.
4. Мозиас П. Прямые иностранные инвестиции: современные тенденции // МЭМО. 2012. № 1.
5. Лисин В. Инвестиционные процессы в российской экономике // Вопросы экономики. 2011. № 6.
6. Мау В. Политическая природа и уроки финансового кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 11.

A.V. Trofimova, E.L. Kuznetsova

THE IMPACT OF GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY ON INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS

Abstract. Article is devoted to problems of influence and interdependence of globalization to the world financial markets, are considered. Features and basic characteristics of modern financial crises are revealed. Problems of deterioration of investment climate are designated. The factors causing the subsequent flight of the capital from developing countries are considered.

Key words: globalization; financial markets; movement of the capital; investments; diversification of national economy; banking sector; securities market.

УДК 332.1

С.Г. Спирина, Е.Н. Калайдин

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию причинно-следственного механизма формирования финансовых рисков, возникающих в туристическом бизнесе. Раскрыты ключевые направления формирования финансовых рисков, предложен сценарный подход в оценке финансовой устойчивости туристического бизнеса.

Ключевые слова: финансовая устойчивость туристического бизнеса, внешние факторы воздействия на туристический бизнес, специфические риски отрасли, страхование финансовых рисков.

В настоящее время международное экономическое сотрудничество России стоит перед непростым выбором: между усилением связей с западноевропейской интеграционной группировкой, или растущей перспективностью экономической интеграции в Восточной Азии [15, с.272]. Введение экономических санкций сместило центр такого сотрудничества в сторону Восточной Азии, потребовав гибкости в изменениях от отраслей российской экономики. Туристический бизнес, как одна из отраслей российской экономики, пострадала в первую очередь от резкого охлаждения принципов делового оборота в туристическом бизнесе со странами Западной Европы и США [1]. Банкротство крупных туристических компаний летом и осенью 2014 г. актуализировало проблему анализа финансовых рисков в этой сфере. В последние годы исследованиями в области оценки финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов занимались такие ученые как Эскиндаров М.А., [4] Беляева И.Ю., Бочкова Е.В. [3], Куштанок С.А. [9], Соболев Э.В., Спирин А.Н. [20], Совмиз Я.Е. [7] и др.

Возникающие у клиентов туристической фирмы трудности в реализации туристических услуг со скоростью антирекламы (экспоненциальной) отражаются на деловой репутации фирм, создавая дисбаланс между предложением услуг и их уровнем предоставления, тем самым снижается качество жизни клиентов [5, с. 111–112].

По нашему мнению, разорение туристических фирм, помимо неблагоприятных политических условий и нарастающих экономических санкций со стороны Евросоюза, последствий продолжающегося экономического кризиса стало не желание учитывать специфические риски своей отрасли. Такими рисками в туристическом бизнесе можно считать следующие:

- 1) скачкообразность в доходности турбизнеса;
- 2) относительная открытость туристического бизнеса приводит к искажению информации о многих реорганизациях в этом бизнесе;
- 3) неумение удержать потенциального клиента;
- 4) устаревшие схемы оплаты (предоплаты) за туристические услуги.

Отсрочка части платежей, оплата за будущие услуги в туристическом бизнесе приводит к возникновению специфических рисков отрасли. Например, когда оплачивают чартерный рейс, стремясь продать на него билеты, либо бронируют больше мест в отелях, чем потом могут продать. Так появляются «горящие» путевки, вынуждающие туристическую фирму продавать тур за любую цену, чтобы окупить затраты более раннего периода. С другой стороны, сотрудники туристических фирм не всегда достаточно психологически и интеллектуально [2] подготовлены к общению с клиентами. Работа с «трудными» клиентами иногда подобна работе полицейского с нарушителем (для уменьшения агрессии у граждан можно применить способ условного соглашения) [10, с. 77].

Возникшая потребность в анализе оценки финансовых рисков, появляющихся на разных стадиях бизнес-процессов туристической фирмы, определила тему исследования. К финансовым рискам, связанным с организацией хозяйственной деятельности, относятся: риски коммерческого кредита и оборотные риски [16, с. 253]. Хозяйственная деятельность предполагает разрыв во времени между оказанием туристической услуги и финансовыми потоками, направленными на ее обеспечение, при этом существует риск неполучения туристических услуг, при предоплате или авансе, либо риск неполучения оплаты при отсрочке и рассрочке оплаты за оказанную туристическую услугу (использование механизма рассрочки и кредитования оплаты туристических услуг). Под оборотным риском понимается вероятность дефицита финансовых ресурсов в течение срока регулярного оборота: при постоянной скорости реализации туристических услуг у фирмы могут возникать разные по скорости обороты финансовых ресурсов.

Провокаторами финансовой неустойчивости в туристическом бизнесе являются следующие вызовы:

- изменчивость процентных ставок банковского кредита σv ;
- изменчивость конъюнктуры рынка σc ;
- изменчивость цен на ресурсы σp ;
- налоговая политика σn ;
- правовые риски σlr [6, с. 37].

Рассмотрим наличие взаимосвязи между финансовыми рисками, возникающими на разных этапах деятельности туристической фирмы, связанными с реализацией туристических услуг.

Представим работу туристической фирмы-оператора в виде планирования объемов работы с клиентами, заключения договоров; реализации туристических услуг.

На каждом из этих этапов возникают финансовые отношения и движение финансовых потоков. Природа рыночной экономики приводит к колебаниям цен на любые ресурсы, что вызывает появление отклонений в финансовых ресурсах, планируемых для реализации каждого жизненного цикла. Традиционно в эконометрических и статистических расчетах подбор параметров моделей основывается на минимизации дисперсии остатков [22; 12] т.е. суммы квадрата отклонений фактических значений от значений по модели [8]. В данной работе, в качестве меры риска взято абсолютное отклонение фактических финансовых затрат от запланированных (с учетом среднерыночных колебаний цен). Такая дефиниция, по мнению авторов, способствует упрощению модели на первоначальной стадии анализа.

Рассмотрим сценарный подход к определению и математическому представлению моделей финансовой устойчивости в туристическом бизнесе.

Учитывая самоподобие моделей финансовой устойчивости (неустойчивости) всех уровней иерархии [13; 18] (на их финансовую устойчивость действуют как внешние, так и внутренние факторы) в туристическом бизнесе, можно рассмотреть наиболее распространенную модель – финансовой устойчивости туристической фирмы.

По нашему мнению, финансовая устойчивость организаций в туристическом бизнесе – это способность внутренним менеджментом предприятия возвращаться на определенную систему соотношений между заданными ранее финансовыми показателями в результате внешних и (или внутренних) воздействий на объект, вызывающих нелинейную реакцию систем.

Назовем производственным циклом туристической фирмы период времени, в течение которого туристическая фирма принимает заказы, оформляет договора на оказание услуг в реальном времени и будущих периодов. Под финансовым циклом работы туристической фирмы будем понимать период времени, в течение которого туристическая фирма оплачивает все финансовые обязательства за оформленные договора.

Учитывая, что в среднесрочной перспективе необходимо проводить модернизацию финансовой сферы [21, с. 308], рассмотрим финансовые риски, возникающие в процессе работы туристической фирмы с применением сценарного подхода.

Первый сценарий (финансовая устойчивость). Пусть производственный цикл туристической фирмы совпадает с циклом реализации услуг. В определенный период времени t туристическая фирма обрабатывает N_t стандартизированных заказов, где средняя цена реализации туристической фирмы – p_t , удельная себестоимость вместе с содержанием постоянных затрат на единицу оказания туристической услуги составляет.

$$s_p(t) = \frac{s}{N_t},$$

где s – общая себестоимость затрат на оказание туристических услуг, необходимых для работы туристической фирмы.

При эффективной работе внутреннего менеджмента прибыль положительна ($\Delta_t = N_t(p_t - s_p(t)) > 0$), освободившиеся ресурсы необходимо направить на увеличение конкурентных преимуществ фирмы (Δ_t – прибыль на момент времени t).

Второй сценарий (в окрестности границы устойчивости). Если в процессе работы туристической фирмы выполняется равенство: $\Delta_t = N_t(p_t - s_p) = 0$, то небольшие колебания в ценах на выполнение заказов могут привести лишь к линейным колебаниям в окрестности нулевого тренда.

Когда на протяжении многих производственных циклов чистая прибыль (Pr) равна 0, а влияние внешних факторов несущественно отражается на результатах работы туристической фирмы, то можно говорить о финансовой устойчивости туристической фирмы.

Линейная себестоимость на единицу продукции ($s_p(t)$) может быть представлена как сумма двух составляющих: себестоимости постоянных затрат и себестоимости переменных затрат. Для простоты модели можно предположить, что себестоимость переменных затрат обратно пропорциональна объему оказанных туристических услуг.

Обозначим за цикл время полного оборота финансового и производственного цикла туристической фирмы. Для первого и второго сценария предположим, что время финансового и производственного цикла совпадают.

$$s_p(t) = s_p^{(1)}(t) + s_p^{(2)}(t),$$

где $s_p(t)$ – себестоимость на единицу продукции; $s_p^{(1)}(t)$ – себестоимость постоянных затрат на единицу продукции; $s_p^{(2)}(t)$ – себестоимость переменных затрат на единицу продукции; t – время, выраженное в циклах; N_t – объем оказанных услуг к моменту времени t .

Если цена реализации к моменту $t + 1$ падает ($p_{t+1} < p_t$), например, в результате конкуренции, то прибыль также падает. Чтобы избежать этого отрицательного процесса, необходимо уменьшить себестоимость на единицу оказания услуги туристической фирмой. Однако уменьшение себестоимости невозможно осуществить за один цикл. Существует несколько способов такого уменьшения:

1) путем применения политики штрафов, снижения размеров премий при низких тарифных ставках и т.д.;

2) за счет интенсивности и увеличения объема оказания услуг за один цикл.

Второй способ обычно приводит и к уменьшению себестоимости переменных затрат на единицу оказания туристической услуги.

Обозначим за Pr_t – прибыль туристической фирмы в момент времени t , за ΔPr_t изменение прибыли за период $(t; t+1)$.

Получаем:

$$\begin{aligned} \text{Pr}_{t+1} &= \text{Pr}_t + \Delta \text{Pr}_t; \\ \Delta \text{Pr}_t &= N_{t+1}(s_p(t+1) - p_{t+1}) - N_t(s_p(t) - p_t). \end{aligned}$$

Если $N_{t+1} = N_t = N$, то

$$\Delta \text{Pr}_t = N(s_p(t+1) - s_p(t) + p_{t+1} - p_t).$$

1. $p_{t+1} = p_t$, то

$$\begin{aligned} \Delta \text{Pr}_t &= N(s_p^{(1)}(t+1) + s_p^{(2)}(t+1) - s_p^{(1)}(t) - s_p^{(2)}(t)) = \\ &= N(s_p^{(1)}(t+1) - s_p^{(1)}(t) + s_p^{(2)}(t+1) - s_p^{(2)}(t)). \end{aligned}$$

Поскольку $s_p^{(1)}(t+1) = s_p^{(1)}(t)$, то при $s_p^{(2)}(t+1) < s_p^{(2)}(t)$ возможно увеличение прибыли $\Delta \text{Pr}_t > 0$.

2. Если $p_{t+1} > p_t$ и $s_p(t+1) \leq s_p(t)$, то $\Delta \text{Pr}_t > 0$ без дополнительных усилий.

3. $p_{t+1} < p_t$, то $\Delta \text{Pr}_t < 0$ прибыль будет снижаться.

Чтобы избежать снижения прибыли (в п. 3), необходимо уменьшить себестоимость $(p_t - p_{t+1}) < (s_p(t) - s_p(t+1))$ либо увеличить объем оказания туристических услуг за тот же производственный цикл. Увеличение объема оказания туристических услуг при оптимальном управлении требует расширение штата сотрудников, занимающихся оказанием туристических услуг и использования более гибких информационных технологий, т.е. увеличения постоянных затрат в себестоимости.

Переменная составляющая себестоимости на единицу туристической услуги представляет собой нелинейную функцию, может быть представлена, например, как степенная, показательная, экспоненциальная (либо логарифмическая) функция [19] и др.:

$$\begin{aligned} s_p^{(2)}(t) &= k_1 N^b(t); \quad s_p^{(2)}(t) = k_2 \cdot b^{N(t)}; \\ s_p^{(2)}(t) &= k_2 \cdot e^{b \cdot N(t)}; \quad \text{либо} \quad s_p^{(2)}(t) = k_3 \text{Ln}(N(t)), \end{aligned}$$

где b, k_1, k_2, k_3 – коэффициенты, которые находятся путем применения экономико-математических методов.

Если прибыль падает на протяжении нескольких производственных циклов, то появляется зона относительной финансовой устойчивости, однако данная ситуация не всегда стабильна и приводит к третьему сценарию.

Третий сценарий (складывается при негативном развитии первого либо второго сценария)

В результате воздействия, например, конкурентной среды, или других факторов, формирующих риски, цена реализации оказанной туристической ус-

луги может уменьшиться ($P_{t+1} < P_t$) настолько, что прибыль станет отрицательной: $\Delta_{t+1} = N(P_{t+1} - s_p(t+1)) < 0$.

Отсутствие прибыли (после выплаты всех налогов, заработной платы, фиксированных дивидендов и др.) говорит о невозможности расширить производство либо образовать резервный фонд. Отрицательная прибыль приводит к необходимости привлечения заемных средств [17], т. е. обязанности увеличить объемы производства, чтобы за счет дополнительной прибыли покрыть наращенную сумму взятого кредита – $S = P(1+i)^n$ либо $S = P(1+j/m)^{mn}$, где P – взятый кредит; S – наращенная сумма кредита; i – годовая процентная ставка сложных процентов; j – годовая процентная ставка сложных процентов при наращении m раз в году; n – срок, выраженный в годах.

Когда экономический цикл меньше периода, на который получены займы (цикла заемных средств), то по прошествии экономического цикла у туристической фирмы есть средства для возврата кредита. Если экономический цикл больше цикла заемных средств, то возникает необходимость в дополнительных средствах, которые в последующем покроеются результатами последствий экономического цикла. В процессе оказания туристических услуг с разными экономическими циклами такие средства могут поступать как финансовый результат работы другого экономического цикла, в противном случае разрыв во времени между экономическим и производственным циклом [14] увеличивает риски на этом этапе и требует либо новых финансовых поступлений (кредитов), либо простоев в работе фирмы, либо принятия других управленческих решений.

Не отрицательность прибыли необходима при краткосрочном кредите ($\Delta Pr_t \geq (S - P)$, когда он берется на один производственный цикл либо $\Delta Pr_t \geq \Delta R$ – кредит берется на несколько производственных циклов, где R – платежи по кредиту за t производственный цикл; ΔR – процентные деньги банка. Невозможность оплаты с прибыли процентов за кредиты приводит к финансовой неустойчивости, а в последующем к банкротству компании.

Проведенные авторами исследования трех сценариев формирования финансовых факторов, основанные на эмпирических данных туристических фирм Краснодарского, Ставропольского краев и Ростовской области, позволяют предложить следующие рекомендации для специалистов в области риск-менеджмента в туристическом секторе:

1) для первого сценария запас финансовой устойчивости гарантирует компании устойчивое ведение бизнеса при существенных воздействиях внешней (агрессивной среды);

2) компании, подпадающие под второй сценарий, имеют предельное состояние финансовой устойчивости (сильная зависимость от внешних рисков);

3) в третьем сценарии цепная реакция на внешние воздействия, приводит к реализации неустойчивости и возможному последующему банкротству.

По мнению большинства экспертов, чтобы навести порядок в турбизнесе, нужно снова ввести в эту отрасль обязательное лицензирование [11], вернуть в отрасли убранные рычаги регулирования. Это позволит предотвратить многие банкротства. В настоящее время, вместо лицензирования работает система финансовых гарантий, когда крупные туроператоры создают страховой фонд, из которого потом погашаются долги прогоревших коллег.

Эта система более или менее защищает туристов. Однако и в ней тоже есть прорехи. Проблемы начинаются, когда страховщик заключает договоров больше, чем способен оплатить. И когда туроператор страхует не реальные обороты, а условные. Если гарантии на сто миллионов, а ущерб на миллиарды, туристы рискуют остаться без денег (по закону в такой ситуации пострадавшим будут возвращать деньги пропорционально: всем половину или всем по 30 % ущерба). Хеджирование финансовых рисков может позволить снизить их фактический уровень.

С другой стороны, туристический бизнес должен подвергнуться существенному изменению структуры ведения своего бизнеса, создавать резервные фонды как внешние, так и внутренние.

Библиографический список

1. Альпидовская М.А. К вопросу о неравномерности в социально-экономическом развитии стран в эпоху глобализации мировой экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 19.
2. Богдашев И.В. Интеллектуальные ресурсы как основа развития экономики знаний // Экономика: теория и практика. 2014. № 2 (34).
3. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: автореф. дисс. ... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
4. Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. Корпоративные формы хозяйствования в российской экономике и проблемы взаимодействия менеджмента и мелких акционеров // Финансы и кредит. 2000. № 10.
5. Калайдин Е.Н. Развитие методологии количественного представления показателя качества жизни населения и качества трудовой жизни // Теория и практика общественного развития. 2012. № 4.
6. Калайдин Е.Н., Спирина С.Г. Формирование факторов финансового риска и их оценка в деятельности экономических субъектов // Финансы и кредит. 2014. № 24 (600).
7. Калайдин Е.Н., Соболев Э.В., Совмиз Я.Е. Применение нечеткой логики при прогнозировании доходов населения Краснодарского края // Экономический вестник ЮФО. 2013. №10 (73).
8. Куштанок С.А., Спирина С.Г. Информационные технологии анализа динамики колебания цен на фондовом рынке // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2010. № 3.
9. Куштанок С.А., Спирина С.Г. Финансовая устойчивость экономических субъектов: ядро экономической безопасности страны // Новые технологии. 2014. № 2.
10. Лемента П.В., Андрухов В.А. Организация профессиональной подготовки полиции Германии // Вестник Краснодарского университета МВД России. 2011. № 4 (14).

11. Марцева Т.Г. Анализ экономического потенциала ЮФО в условиях кризиса (на примере Краснодарского края) // Вестник ИМСИТ. 2009. № 3-4.
12. Осипян В.О., Спирина С.Г., Арутюнян А.С., Подколзин В.В. Моделирование ранцевых криптосистем, содержащих диофантову трудность // Чебышевский сборник. 2010. № 1. Т. 11.
13. Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А. Анализ информационного обеспечения привлечения инвестиций в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. Краснодар, 2014.
14. Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В. Предпринимательский риск: проблемы теории и практики // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014.
15. Сидоров В.А., Трубников П.В. Глобализация мирохозяйственных связей и возможности России // Теория и практика общественного развития. 2012. № 3.
16. Спирина С.Г. Комплексный финансовый риск: сущность и взаимосвязь с финансовой устойчивостью хозяйствующих субъектов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 3.
17. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14.
18. Спирина С.Г., Гольман Д.А. Формирование эффективности Интернет-рекламы и ее оценка в контексте финансовой устойчивости экономики региона // Финансы и кредит. 2014. № 37.
19. Спирина С.Г., Куштанок С.А. Суть и содержание финансовых пирамид: состояние и перспективы // Новые технологии. 2013. № 1.
20. Спирина С., Спирин А. Соотношение факторов внешних воздействий на финансовую устойчивость предприятий // РИСК. 2013. № 2.
21. Чиждова Л.П., Адамов Н.А. Финансовые источники инвестиционно-строительной деятельности инвестора (застройщика) // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 3.
22. Kalaidin E.N., Vlaskin S. Yu., Demekhin E.A., Kaliadasis S. Chorent structures, self-similarity, and universal roll ware coarsening dynamics // Доклады Академии наук. 2006. № 1. Vol. 206.

S.G. Spirina, E.N. Kalaidin

PROBLEMS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY IN THE TOURISM BUSINESS

***Abstract.** The article investigates the causal mechanism of formation of financial risks that arise in the tourism business. Disclosed key areas of financial risk, a scenario approach in assessing the financial sustainability of the tourism business.*

***Key words:** financial sustainability of the tourism business, external factors impact on the tourism industry, industry specific risks, insurance of financial risks.*

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	3
<i>Сидоров В.А., Болик А.В.</i> Модернизационная парадигма: грёзы компрадорской буржуазии.....	5
<i>Сидоров В.А.</i> Диверсификация проблем легализации неформальной компоненты экономической деятельности.....	17
<i>Ампар Л.Г.</i> Коллаборационный базис новой воспроизводственной системы.....	27
<i>Пак О.А.</i> Воспроизводственный подход к исследованию благополучия субъектов.....	42
<i>Сайбель Я.В.</i> Кейнсианство и монетаризм как основа современной денежно-кредитной политики.....	54
<i>Кузнецова Е.Л.</i> Кризис: крах или новые возможности?.....	62
<i>Авдеева Е.А.</i> Роль человеческого капитала в инновационном развитии экономики.....	68
<i>Бутенко Д.Е.</i> Анализ форм организации государственно-частного партнерства в России.....	75
<i>Сидоров В.А., Гетманова А.В., Валько Е.В.</i> Анализ влияния санкций на финансовое положение энергетических компаний России.....	86
<i>Спирина С.Г., Маликситян Л.А.</i> Туристско-рекреационный комплекс Краснодарского края как фактор финансовой устойчивости региона	95
<i>Сайбель Н.Ю., Сайбель Я.В.</i> Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия.....	102
<i>Бочкова Е.В., Пищулина Д.С.</i> Этапы организации и особенности работы интернет-магазина.....	112
<i>Геворкян С.М., Фоцан Г.И., Спирина В.А.</i> Качество здоровья населения как фактор финансовой устойчивости организаций.....	122
<i>Пантелеева О.Б., Пантелеева М.А.</i> Проблемы определения кредитоспособности экономического субъекта.....	129
<i>Бочкова Е.В., Пищулина Д.С., Галкин В.Д.</i> Вопросы правового регулирующего электронного торгового в России.....	136
<i>Ариничев И.В.</i> Математическая модель накопления прибыли малого предприятия с учетом реинвестирования в основной капитал	144
<i>Сайбель Я.В.</i> Антикоррупционная политика России: реальность и мифы.	151
<i>Геворкян С.М., Геворкян М.В.</i> Концепция Интернет-вещей: от теории к практике.....	159
<i>Трофимова А.В., Кузнецова Е.Л.</i> Влияние глобализации мировой экономики на международные финансовые рынки.....	167
<i>Спирина С.Г., Калайдин Е.Н.</i> Проблемы финансовой устойчивости в туристическом бизнесе.....	174

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов

Подписано в печать 10.12.2014. Формат 60 × 84 1/16.

Печать цифровая. Уч.-изд. л. 14,9.

Тираж 500 экз. Заказ № .

Кубанский государственный университет
350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149.

Отпечатано в типографии ООО «ЭДАРТ-принт»
350000, г. Краснодар, ул. Красная, 113.
Тел. 8 (861) 255-63-16, e-mail: edart@list.ru.