



ISSN 2073-6258

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2012

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

Балабанов В. С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Аристер Н. И. – д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ
Айбазов Р. У. – д.ю.н., профессор
Ермакова Е. Е. – к.ф.н., профессор
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук,
директор ООО «Transacta Consulting»
Суйц В. П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В. И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ
Юлдашев Р. Т. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В. М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яновский Р. Г. – д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»
Яхьяев М. А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А. В. – доктор экономических наук, профессор
Бараненко С. П. – доктор экономических наук, профессор
Гаврилов Р. В. – доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН
Гусов А. З. – доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г. Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Киселев В. В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М. Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Маршак А. Л. – доктор философских наук, профессор

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Балабанов В. С., Михель В. С. Методологические подходы к созданию финансовой стратегии корпораций	6
Бараненко С. П., Михель В. С. Виды и элементы финансовой стратегии предприятия	17
Воронченко Е. П. Особенности денежно-кредитного регулирования в экономике России	25
Гладышев Д. А. Региональная интеграция платежных систем как фактор развития финансовой инфраструктуры	37
Жакипбеков Д. С. Учетно-аналитические элементы корпоративного налогового менеджмента	42
Куликова Ю. П. Стратегическое значение инновационного развития русской высшей школы как ключевого элемента национальной инновационной системы	53
Лопатин В. А. Обобщенная модель и классификация электронных денег	62
Михель В. С. Критерии эффективности финансовых стратегий корпораций	70
Мухова Е. В. Современные тенденции развития и регулирования мирового рынка иностранных инвестиций	76
Роман М. И. Стимулирование внутренней и внешней конкурентоспособности через призму теории экономического развития	81
Сапрыкина Т. В. Совершенствование налога на доходы физических лиц в солидарном обществе	86

Соловьева О. А. Государственное регулирование в области диверсификации национального предпринимательства	93
Тарасова В. Ф. Экономическое стимулирование процесса модернизации экономики России посредством налогообложения имущества хозяйствующих субъектов	101
Филипчук О. А. Сравнительный анализ российской и германской бюджетных политик как основы формирования модели оптимальной структуры доходов федерального бюджета	109
Чебурина Н. А. Регулирование инвестиционных процессов с учетом обеспечения национальной экономической безопасности России	123

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Бауд Е. В. Платные услуги в здравоохранении: состояние и перспективы развития	139
Беспмятнова Л. П. Вопросы применения МСФО в лизинговом бизнесе	149
Либо А. М. Анализ факторов формирования товарного портфеля	159
Малых М. С. Денежные потоки в контексте финансового механизма агропромышленных интегрированных структур	163
Мамедов А. О., Киевский Г. А., Пелих О. И. Проблемы и тенденции развития туризма в России	168
Пелих О. И. Некоторые аспекты развития сегмента медицинского и лечебного туризма в России	175
Русавская А. В., Дормидонтов А. В. Влияние мировой глобализации на развитие современного рынка банковских продуктов	180

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Газетдинов Ш. М., Карсаков А. Ф.

Развитие малого и среднего предпринимательства
в аграрном секторе экономики 189

Лещенко Е. С., Мансуров Р. Ш.

Определение конкурентоспособности
предпринимательских структур участниками
на разных уровнях управления 195

Столяров А. В.

Совершенствование взаимодействия
властных и предпринимательских структур
для стратегического развития регионов 204

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Загайнова Н. Ю., Черкасова Л. А.

Непрерывное образование: концептуальные основы развития 209

Лулева Е. В.

Основные детерминанты и новое качество
корпоративных организационных трансформаций 219

Сатин В. В.

Стратегия развития экономического ВУЗа,
определяющая интеграцию системы высшего образования,
частного бизнеса и государства на региональном уровне 233

Тетерюкова О. М.

Особенности и современные тенденции
развития высшего образования 240

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Балабанов В. С.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Михель В. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Методологические подходы к созданию финансовой стратегии корпораций

В статье дается определение финансовой стратегии, рассмотрены методика разработки финансовой стратегии различных авторов, выделены достоинства и недостатки.

Ключевые слова: Финансовая стратегия, корпоративная финансовая стратегия, методы создания финансовой стратегии.

Methodological approaches to creation of financial strategy of corporations

The article devoted to the definition of a financial strategy, the methodology of the development of the financial strategy of the different authors and their advantages and disadvantages.

Keywords: Financial strategy, corporate financial strategy, methods of financial strategy.

Финансовая стратегия корпорации представляет собой систему формирования и воплощения приоритетных финансовых целей предприятия путем эффективного привлечения и использования финансовых ресурсов, координации их потоков, обеспечения необходимого уровня финансовой безопасности на основе непрерывного учета изменений факторов внешней и внутренней среды. Данное определение привлекает внимание к существенным характеристикам финансовой стратегии:

- это целостная, самостоятельная система, выделение которой обосновано ключевой ролью финансовых ресурсов на предприятии, т.к. именно данный вид ресурсов может быть конвертирован в любой другой с минимальным временным интервалом;

-
- финансовая стратегия связана с формированием и эффективным воплощением приоритетных целей и задач стратегической финансовой деятельности предприятия;
 - основными направлениями, на реализацию которых направлена финансовая стратегия, являются основные сферы финансовой деятельности самого предприятия:
 - а) привлечение финансовых ресурсов;
 - б) размещение (инвестирование) финансовых ресурсов;
 - в) обеспечение необходимого уровня финансовой безопасности предприятия;
 - г) достижение высокого качества управления финансовой деятельностью ¹.

Процессы разработки и реализации финансовой стратегии должны приводить к максимальной эффективности работы предприятия, т.е. получению большего результата при аналогичных затратах за счет оптимизации финансовой деятельности. При разработке финансовой стратегии необходимо учитывать не только положительный экономический эффект для предприятия, но и общую оптимизацию всех направлений его деятельности — производственной, маркетинговой, кадровой и иных, которая достигается благодаря взаимодействию функциональных стратегий друг с другом и с основной из них — финансовой.

Разработка финансовой стратегии предприятия на современном этапе базируется на методологических принципах новой концепции управления — «стратегического управления», — активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран Западной Европы. Концепция стратегического управления отражает четкое стратегическое позиционирование предприятия (включая и его финансовую позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах их адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Важную роль в парадигме стратегического управления играет дифференциация видов стратегий развития предприятия по их уровням. В системе этого управления выделяют три основных вида стратегий — корпоративную стратегию (определяющую перспективы развития организации в целом), стратегии отдельных хозяйственных единиц (биз-

¹ Оводков, Д.А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки: Монография [Текст]/ В. В. Гаврилов, Д. А. Оводков. Воронеж: Институт ИТОУР, 2008.

нес-единиц), направленные на обеспечение конкурентных преимуществ конкретного вида бизнеса и повышения его рентабельности, функциональные стратегии, сформированные по основным видам деятельности компании.

Создание финансовой стратегии не является формализованным процессом и требует обоснованного творческого подхода. Стратегические решения нелегко стандартизировать и не существует одной схемы, с помощью которой можно было бы решать все современные стратегические проблемы. Разработка финансовой стратегии является необходимым условием успешного развития предприятия в долгосрочной перспективе. Это трудоемкая процедура. Однако значимость для предприятия этого процесса намного превосходит затраты на его реализацию.

Методика разработки финансовой стратегии компании предложенная И. Бланком включает в себя следующие этапы:

1) Определение общего периода формирования финансовой стратегии. Условиями определения периода формирования финансовой стратегии является предсказуемость развития экономики, отраслевая принадлежность предприятия, его размер, стадия жизненного цикла и другие.

2) На основе SWOT-, SNW- и PEST-анализов, портфельного анализа, сценарного анализа, сравнительного финансового анализа, анализа финансовых коэффициентов, интегрального анализа по модели Дюпон, экспертного анализа осуществляется исследование факторов внешней финансовой среды и конъюнктуры финансового рынка; с помощью данных методов можно проанализировать внутреннюю и внешнюю финансовую среду компании. Методы оценки внутренней и внешней среды компании представляют собой в большей степени качественный анализ. К числу недостатков данных методов относят: эти методы оценки необходимо использовать в комплексе с др. методами; они не предоставляют детально проработанной оценки стратегической позиции компании. При использовании данных методов в качестве инструмента для обоснования проектов и стратегий необходимо понимать, что они являются лишь одним из способов систематизировать уже существующие знания. Если эти знания неверны или их слишком мало, то и результаты анализа будут иметь небольшую ценность;

3) Оценка сильных и слабых сторон финансовой деятельности предприятия;

4) Комплексная оценка стратегической финансовой позиции предприятия;

5) Разработка стратегических финансовых целей компании (формирование финансовой философии, учет объективных ограничений в достижении стратегических целей, формирование главной стратегической финансовой цели, формирование «дерева стратегических финансовых целей»). Система стратегических целей отражается в конкретных показателях — целевых стратегических нормативах;

6) Конкретизация целевых показателей финансовой стратегии по периодам ее реализации, которая обеспечивает динамичность представления системы целевых стратегических нормативов финансовой деятельности, а также их внешняя и внутренняя синхронизация во времени;

7) Разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности;

8) Принятие основных стратегических финансовых решений — процесс рассмотрения возможных способов достижения стратегических финансовых целей и выбора наиболее эффективных из них для практической реализации (выбор финансовой стратегии предприятия, формулировка финансовой политики по основным аспектам финансовой деятельности, формирование портфеля возможных стратегических финансовых альтернатив, оценка и отбор альтернатив, составление программы стратегического финансового развития);

9) Оценка эффективности принятой финансовой стратегии. Оценка эффективности проводится с помощью нескольких критериев: согласованность с прогнозируемыми изменениями внешней среды, с корпоративной стратегией, с внутренним потенциалом компании, реализуемость, уравновешенность отдельных объектов, эффективность реализации, допустимые уровни риска.

10) Организация контроля реализации финансовой стратегии ².

Методика разработки финансовой стратегии компании, предложенная З. Аминовой. Автор данной методики предлагает все возможные виды финансовой стратегии фирмы представить в виде матрицы финансовых стратегий фирмы. Манипулируя в рамках данной матрицы, можно рассматривать проблему в динамике, давая возможность не только формулировать финансовую стратегию, но и модифицировать (менять) ее в результате изменения каких-то очень важных параметров функционирования предприятия.

При выработке финансовой стратегии компании эффективно использование метода сценариев (приближенное к реальности описание

² Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. К.: «Ника-Центр», «Эльга», 2004.

тенденций, которые могут проявляться в финансово-экономической сфере деятельности компании)³.

Результат финансовой деятельности отражает финансовую политику предприятия (привлечение заемных средств или функционирование без привлечения таковых). Решающее значение для определения знака РФД имеет знак изменения заемных средств. При увеличении использования заемных средств РФД возрастает и становится положительным. По мере роста издержек, связанных с оплатой заемных средств, РФД начинает снижаться (здесь еще добавляется увеличение налога на прибыль, так как рост заемных средств приводит в действие финансовый рычаг, который сказывается на выручке предприятия, его прибыли и выплате дивидендов).

Бухгалтерская отчетность позволяет определить и величину РФД для конкретной фирмы.

Определение изменения заемных средств предприятия за период сложнее не вызовет. Финансовые издержки по заемным средствам определяются на основании данных счетов № 90 и № 92 (ж/о 4), а также данных Отчета о движении денежных средств. Выплата налога на прибыль определяется в Отчете о финансовых результатах (форма № 2). Выплата дивидендов – форма № 4, другие доходы и расходы финансовой деятельности можно найти там же.

$$\text{РХД} = \text{Прибыль до, уплаты процентов и налогов} - \text{Изменение Финансово-эксплуатационных потребностей} - \text{Производственные инвестиции} + \text{Обычные продажи имущества.}$$

РХД нужен для выявления величины и динамики денежных средств предприятия в результате его инвестиционно-хозяйственной деятельности. РФД нужен для определения величины и динамики денежных средств предприятия в результате его финансовой деятельности.

$$\text{РФД} = \text{Изменение заемных средств} - \text{Финансовые издержки по заемным средствам} - \text{Налог на прибыль} - (\text{Дивиденды} + \text{Другие доходы финансовой деятельности}).$$

Таким образом, РФХД показывает величину и динамику денежных средств предприятия после совершения всего комплекса инвестиционно-производственной и финансовой деятельности фирмы. Положительная величина результата финансово-хозяйственной деятельности дает основание утверждать, что в деятельности фирмы имеет место превы-

³ Аминова З. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости. М.: Компания Спутник +, 2002.

шение доходов фирмы над ее расходами, причем вывод этот может быть распространен не только на сегодняшний день, но и на весь, по крайней мере, будущий краткосрочный период. Стало быть, для фирмы желательно, чтобы РФХД был положительным. Но очевидно, что сам жизненный цикл фирмы не позволяет утверждать, что фирма всегда может иметь такое значение РФХД (например, в период реализации инвестиционного проекта с обязательным нарастанием постоянных затрат и снижением прибыли)⁴.

$$\text{РФХД} = \text{РФД} + \text{РХД}.$$

Динамика РФХД вписывается как раз в этот жизненный цикл фирмы. Период положительного РФХД сменяется периодом отрицательного РФХД и так далее при условии, конечно, что фирма нормально развивается). Фирма не может длительное время иметь отрицательный РФХД. Это – угроза краха. Необходимым представляется введение понятия равновесного РФХД, рассмотренного в рамках жизненного цикла фирмы (хотя бы одного). РФХД нормально работающей фирмы может колебаться в рамках жизненного цикла между 0% и 10% добавленной стоимости (в обе стороны). Это – безопасная зона для фирмы.

Финансовый менеджер должен так вести финансово-хозяйственную деятельность фирмы, чтобы она не выходила за границы этой зоны. Идеальный вариант – это колебания с еще меньшей амплитудой. Следует об этом помнить и в период значительных инвестирований (РХД резко снижается и «тянет» РФХД в отрицательную сторону), и в период достижения порога рентабельности и наращивания запаса финансовой прочности (РФД возрастает, но за этим неизбежно должны последовать период значительного снижения РФД и превращение его величины в отрицательную вместе с величиной РФХД).

Рассмотренное выше позволяет увидеть асинхронность в поведении РФД и РХД в рамках жизненного цикла фирмы, причем эта асинхронность усиливается тем, что она не накладывается на циклические колебания производства фирмы (выпуск ею продукции). Например, в период достижения высокой величины запаса финансовой прочности РФД начинает снижаться, а фирма стоит перед периодом резкого нарастания постоянных издержек в результате реализации инвестиционного проекта. Из этого следует, что ожидаемый оптимальный алгоритм поведения РФД и РХД фирмы (в рамках РФХД), когда желательно добиваться синхронного изменения РФД и РХД в разные стороны, представляется недостижимым без потери динамики оборота (выручки).

⁴ Акулов В.Б. Финансовый менеджмент. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. С. 112.

Матрица финансовых стратегий позволит финансовому менеджеру снять большинство из тех вопросов, которые были поставлены выше (в связи с достижением РФХД оптимальной величины).

На основании выявленных категорий составляется матрица финансовых стратегий. Данные этой матрицы были рекомендованы французскими учеными Ж. Франшоном и И. Романе (табл. 1).

Таблица 1

Матрица финансовых стратегий⁵

	РФД << 0	РФД = 0	РФД >> 0
РХД >> 0	РФХД = 0 1	РФХД > 0 4	РФХД >> 0 8
РХФ = 0	РФХД < 0 7	РФХД = 0 2	РФХД > 0 5
РХД << 0	РФХД << 0 9	РФХД < 0 6	РФХД = 0 3

Данная матрица представляет от 1 до 9 возможных состояний и видов финансовой стратегии, которые могут быть применены предприятием. При попадании компании в один из квадрантов, ей предлагаются возможные сценарии дальнейшего финансового развития компании, тогда возможно проанализировать финансовую стратегию в динамике.

Для российских предприятий матрица финансовых стратегий может быть очень полезной. В современных условиях в отечественных компаниях преобладают ситуации, описанные выше в квадрантах 6, 7, 9. Все они характеризуются дефицитом ликвидных средств предприятия.

Но для полнокомплексного инструмента разработки финансовой стратегии предприятия данный метод не достаточен и может применяться только как часть общей методики.

Методика разработки финансовой стратегии компании предложенная Arthur D. Little. В основе подхода к портфельному анализу фирмы Arthur D. Little лежит концепция жизненного цикла отрасли или бизнес-единицы, в соответствии с которой каждая бизнес-единица проходит в своем развитии четыре стадии: рождение, развитие, зрелость и спад. Другим параметром является конкурентная позиция бизнеса: ведущая (доминирующая), сильная, благоприятная (заметная), прочная или слабая.

⁵ Акулов В.Б. Финансовый менеджмент. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. С. 112.

Сочетание четырех стадий жизненного цикла отрасли и пяти конкурентных позиций дает в итоге матрицу ADL размерности 4*5, которая дополняется тщательно продуманным набором уточненных стратегий, стратегических решений. Для использования матрицы необходимо определить переменные, которые характеризуют стадию жизненного цикла и переменные, определяющие сильные стороны бизнеса и его относительное положение на рынке. Что касается сильных сторон бизнеса, то они определяются такими показателями, как общая конкурентоспособность бизнеса, отношение менеджмента к риску, наличие патентов, гарантийного обслуживания, вертикальной интеграции, общая эффективность бизнеса.

Данная методика включает в себя реализацию трех этапов:

- определение конкурентной позиции бизнес-единицы;
- определение стадии жизненного цикла отрасли;
- выбор уточненной стратегии.

Матрица ADL позволяет установить распределение объемов продаж, дохода и инвестиций по отдельным видам бизнеса в зависимости от стадии жизненного цикла и положения бизнеса и отрасли.

Методика разработки финансовой стратегии компании предложена Градовым А. П. А. П. Градов свои варианты поведения в различных сферах финансовой деятельности не называет финансовой стратегией. Эти сферы идут как стратегия ценообразования, стратегия поведения фирмы на рынках денег и ценных бумаг, стратегия инвестиционной деятельности. По каждой из предложенных стратегий достаточно четко прописывает этапы реализации. Стратегия ценообразования. А. П. Градов предлагает следующие этапы выбора цены: общее исследование предлагаемого рынка и прогнозирование его конъюнктуры, определение модели конкурентного рынка, этапа жизненного цикла товара, общих целей фирмы, выбор ценовой политики, исследование факторов, влияющих на уровень цен, принятие базового уровня цены и определение его динамики. В рамках этого подхода автор выделяет следующие виды ценовой политики: выход на новый рынок, введение нового товара, цена для стимулирования сбыта, последовательный проход по сегментам рынка, ценовые методы конкурентной войны, стимулирование комплексных продаж, ценовая дискриминация, быстрое возмещение затрат, следование за лидером, удовлетворительное возмещение затрат.

Также для разработки направлений финансового развития могут использоваться методы финансового управления ростом производства, анализ стоимости чистых активов, метод оценки платежеспособности.

Методы финансового управления ростом производства включают в себя проблему определения допустимого роста производства на основе расчета предельной эффективности деятельности предприятия при отсутствии дополнительных инвестиций. То есть предприятие, имея спрос на продукцию и резерв производственных мощностей, увеличивает продажи за счет собственных средств и краткосрочных кредитов. К числу данных методов относятся: точные аналитические и приближенные графические методы.

Анализ стоимости чистых активов – возможность прогнозировать величину чистых активов на дату годовой отчетности и не допустить их снижения до критического уровня.

Метод оценки платежеспособности (данный метод учитывает оборачиваемость активов, по сравнению с традиционными позволяет повысить точность анализа за счет следующих преимуществ: группировки обязательств и платежных средств организации с учетом скорости движения активов в хозяйственном процессе, учета норм законодательства по определению финансовой несостоятельности, проведения прогнозного анализа платежеспособности организации на срок, больший, чем один год, учета платежного избытка активов для покрытия менее срочных обязательств при формировании исходных данных по оборачиваемости активов за тот же срок). Методы оценки платежеспособности включают точные аналитические методы расчета коэффициентов платежеспособности.

Существенным недостатком последних трех методов является трудоемкость расчетов, доступность и сложность обработки финансовых и статистических внутренних данных предприятия. При расчете показателей используется информация бухгалтерской отчетности, которая, как правило, дается на конкретную дату, а это может отразить минутное состояние предприятия, не раскрывая истинного положения дел. Необходимо учитывать условность таких данных как инфляция, которая может снизить стоимость оборотных средств, величину кредиторской и дебиторской задолженности, влияющую на амортизационные отчисления; разные методы учета, сезонность. Также существенным недостатком можно отметить скорее определение с помощью этих методик каких-то перспективных нормативных значений, а не содержательного характера будущего финансового развития.

В таблице 2 более подробно отражены достоинства и недостатки рассмотренных методик.

Таблица 2

Критический анализ методик разработки финансовой стратегии⁶

Автор методики	Достоинства методики	Недостатки методики
И.А. Бланк	Проста в применении, четко прописан алгоритм разработки и выбора финансовой стратегии, механизм выбора финансовой стратегии предложен с учетом многих факторов	Предлагается всего три вида финансовой стратегии. Данные стратеги не достаточно конкретизированы. Механизм выбора финансовой стратегии затруднен т.к. при оценке стратегической финансовой позиции компании могут быть образованы стратегические финансовые позиции не совместимые друг с другом. В качестве методов оценки стратегической финансовой позиции компании используются SWOT и PEST – анализ, которые имеют ряд существенных недостатков
З. Аминова	«Путешествие» из квадранта в квадрант предложенной матрицы делает возможным анализ стратегии предприятия в динамике. Можно не только сформулировать финансовую стратегию, но и модифицировать ее в результате изменения каких-либо параметров функционирования предприятия. Предложенные стратегии позволят предприятию принимать решения о комплексном использовании всех пассивов и активов	Недостаточно прописан методический аппарат, отсутствуют ориентиры разработки финансовой стратегии компании. Затронуто только две области финансовой стратегии, а именно изменение заемных средств компании и реализация инвестиционных проектов. Финансовая стратегия намного многограннее, чем ее представляет автор методики, поэтому много аспектов остаются за гранью выбора финансовой стратегии не затронутыми, а именно работа на рынке ценных бумаг, на валютном рынке, осуществление выбора ценовой политики компании. Существует огромное количество возможных сценариев, что может затруднить выбор вида финансовой стратегии – необходимо точно идентифицировать положение предприятия
Фирма Arthur D. Little.	Проста в применении и более точно указывает направление деятельности компании. Исходя из рекомендации матрицы, определяется размер прибыли, инвестиций и денежного потока. В основе анализа лежит концепция жизненного цикла отрасли	Представлен ограниченный набор стратегий, в которых не меняется жизненный цикл, тем самым не учитывается динамика окружающей среды. Методический аппарат в плане разработки финансовой стратегии – отсутствует. Не все области финансовой стратегии четко прописаны и затронуты
А.П. Градов	Предлагает уточненные финансовые стратегии. Более многогранно представляется финансовая стратегия, поэтому предлагается ряд возможных сценариев поведения компании в области рынка ценных бумаг, рынка капитала,	Отсутствуют четкие методические описания по разработке финансовой стратегии. Не ясно, в какой конкретно ситуации компания должна использовать ту или иную стратегию (мотивация выбора). Слабо определены виды финансовой стратегии. Не достаточно полно и четко прописывается поведение

⁶ Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы. – Режим доступа: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2009/4/586.pdf

Автор методики	Достоинства методики	Недостатки методики
	возможные стратегии ценообразования и инвестиций, как одних из составляющих финансовой стратегии	компания на рынке денег и рынке ценных бумаг. Не указывается целесообразность и эффективность операций на рынке «коротких» и «длинных» денег, а просто предлагается ряд способов, приемов, с помощью которых можно максимально приблизиться к поставленной цели. Отсутствие применения инструментов стратегического финансового анализа и формирования стратегических целей финансовой деятельности, а также подмена направлений финансовой стратегии отдельными финансовыми операциями, что является весьма сомнительным

Таким образом, было рассмотрено несколько различных подходов к формулировке методического инструментария разработки финансовой стратегии предприятия. На основании вышеприведенных данных наиболее полной методикой представляется подход И.А. Бланка. Данная методика, как уже говорилось ранее, максимально отвечает всем стратегическим целям компании и максимально всестороннее подходит к планированию и анализу финансовой деятельности компании.

Постановка проблемы каждой компании, поставившей перед собой цель разработать финансовую стратегию, заключается в обеспечении развития деятельности необходимыми денежными потоками и увеличении доли роста самофинансирования (увеличение доходов и уменьшении расходов компании).

Используемые источники

1. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. С. 112.
2. Аминова З. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости. М.: Компания Спутник +, 2002.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. К.: «Ника-Центр», «Эльга», 2004.
4. Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы. – Режим доступа: http://old.nsaem.ru/Science/Publications/Science_notes/Archive/2009/4/586.pdf
5. Оводков, Д.А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки: Монография. Воронеж: Институт ИТОУР, 2008.

Бараненко С. П.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Михель В. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Виды и элементы финансовой стратегии предприятия

В статье рассматриваются виды финансовой стратегии предприятия, дается характеристика этапов разработки финансовой стратегии, приводится система формирования финансовой политики.

Ключевые слова: финансы, финансовая стратегия, этапы разработки финансовой стратегии, виды финансовой стратегии, финансовая политика.

Types and elements of financial strategy of the enterprise

The article devoted to the types of financial strategy of the enterprise, the characteristic of development stages of financial strategy, and the system of formation of the financial policy.

Keywords: finance, financial strategy, development stages of financial strategy, types of financial strategy, financial policy.

Финансовая стратегия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности организации и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения. Финансовая стратегия охватывает вопросы укрепления позиций на рынке капитала, развития и налаживания взаимосвязей с внешней средой бизнеса, формирования и целесообразного использования ресурсов финансового потенциала и его консолидации.

Финансовая стратегия является мощным инструментом достижения приоритетных финансовых целей предприятия. Степень эффективности реализации финансовой стратегии зависит от правильности ее разработки, полноты учета и оценки факторов, влияющих на предприятие.

Сущность финансовой стратегии заключается в ее функциях, аппарат которых сформирован на основании функций, выполняемых финансами предприятий, и функций стратегического управления предприятием.

Обычно организация имеет не одну, а несколько стратегий, несколько уровней каждой стратегии, что подразумевает их взаимосвязь и подчинение.

Выделяют три уровня стратегии предприятия: – корпоративная, деловая и функциональная, а также виды самой финансовой стратегии. Выбор того или иного вида финансовой стратегии, зависит от прогнозных расчетов, интуиции, опыта и здравого смысла руководителя, а также от факторов внешней и внутренней среды. Правильная оценка последних важна не только на первом этапе разработки стратегии, но и на последующих стадиях, так как применение отдельных элементов финансовой стратегии носит ситуационный характер: конкретные факторы, включая социально-экономические и политические, определяют выбор той или иной их комбинации в различных вариантах.

Различают генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию и стратегию выполнения отдельных стратегических задач (достижение частных стратегических целей).

Виды финансовой стратегии представлены на рис. 1.



Рис. 1. Виды финансовой стратегии предприятия

Генеральной финансовой стратегией называют финансовую стратегию, определяющую деятельность предприятия. Например, взаимоотношения с бюджетами всех уровней, образование и использование дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования на год.

Оперативная финансовая стратегия – это стратегия текущего управления финансовыми ресурсами (стратегия контроля за использованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности), разрабатывается на квартал, месяц.

Оперативная финансовая стратегия охватывает валовые поступления средств (расчеты с покупателями, платежи по кредитным операциям, доходы по ценным бумагам) и валовые расходы (платежи поставщикам, заработная плата, погашение обязательств перед бюджетами всех

уровней и банками), что создает возможность предусмотреть все предстоящие в планируемый период обороты по денежным поступлениям и расходам. Оперативная финансовая стратегия формируется в рамках генеральной стратегии.

Стратегия достижения частных целей заключается в умелом исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели.

Финансовая стратегия позволит управлять финансовым состоянием предприятия в рамках управленческого учета. Но следует заметить, что на российских предприятиях обычной практикой является раздельное составление стратегии и бюджетов развития.

В экономической литературе предлагается различная структура финансовой стратегии. Способы и направления достижения заявленных целей определяются в рамках формирования отдельных компонентов (модулей) финансовой стратегии и их составляющих — финансовых политик.

Такой подход позволяет определить финансовую стратегию компании как интегрированную структурную композицию пяти взаимосвязанных и взаимозависимых модулей (финансовых стратегий 2-го уровня):

- стратегии формирования финансовых ресурсов;
- инвестиционной стратегии;
- стратегии обеспечения финансовой безопасности;
- стратегии повышения качества УФД;
- налоговой стратегии.

Интеграция финансовой стратегии с системой бюджетирования выступит как эффективный инструмент управления финансовым состоянием и устойчивости организации.

1. Первым этапом формирования финансовой стратегии предприятия является постановка цели — финансовая дееспособность предприятия в контексте устойчивого развития. Для определения этой цели необходима оценка влияния финансовой стратегии на устойчивое развитие предприятия.

Построение дерева целей финансовой стратегии предприятия основано на результатах стратегического финансового анализа и оценки влияния финансовой стратегии на устойчивое развитие предприятия.

Процесс формирования финансовой стратегии может пойти по одной из ветвей, а может охватить и все ветви дерева целей. Чем более нестабильно предприятие, тем больше ветвей будет задействовано, и наоборот. После определения конечного набора целей, осуществляется переход к этапу разработки вариантов достижения целей.

2. Второй этап формирования финансовой стратегии – разработка вариантов достижения целей. Поскольку ресурсы для решения проблем ограничены, следует ранжировать (определить важность) проблемы по их актуальности, масштабности, учитывая стадию жизненного цикла предприятия. Далее необходимо провести анализ влияния внутренних и внешних факторов (социальных, экологических, экономических и институциональных) на финансовую стратегию предприятия и факторный анализ влияния финансовой стратегии на устойчивое развитие предприятия с целью выяснения причин, оказывающих неблагоприятное воздействие.

3. Третьим этапом формирования финансовой стратегии предприятия является выбор предпочтительных вариантов из множества альтернативных. Осуществить выбор и составить оптимальный перечень путей достижения конечной цели можно, оценив производственные возможности предприятия и определив стадию жизненного цикла предприятия. Критерием принятия управленческого решения является финансовое положение предприятия и соответствующие критерии устойчивого развития. Для формирования финансовой стратегии направленной на устойчивое развитие предприятия целесообразно использовать критерии и подходы, установленные в международных рекомендациях для открытой отчетности по устойчивому развитию.

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия осуществляется по следующим этапам (рис. 2).

Определение общего периода формирования финансовой стратегии.

Разработка финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности. Этот этап формирования финансовой стратегии является наиболее ответственным. Финансовая политика представляет собой форму реализации финансовой идеологии и финансовой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов финансовой деятельности на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от финансовой стратегии в целом, финансовая политика формируется лишь по конкретным направлениям финансовой деятельности предприятия, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели этой деятельности. Формирование финансовой стратегии по отдельным аспектам финансовой деятельности предприятия может носить многоуровневый характер. Так, например, в рамках политики управления активами предприятия могут быть разработаны политика управления оборотными и внеоборотными активами. В свою очередь политика управления оборотными

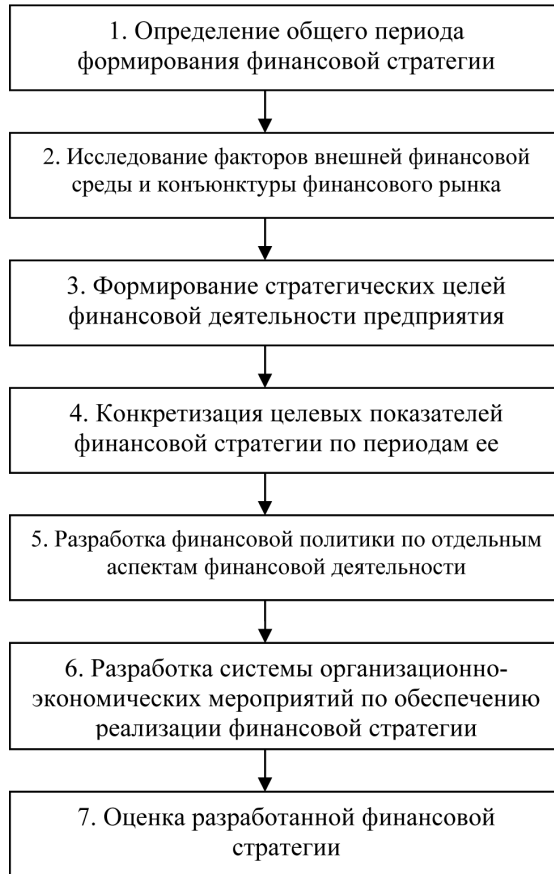


Рис. 2. Основные этапы процесса разработки финансовой стратегии предприятия ¹

активами может включать в качестве самостоятельных блоков политику управления отдельными их видами и т.п. ²

Система формирования финансовой политики по основным аспектам финансовой деятельности в рамках общей финансовой стратегии предприятия представлена на рис. 3.

¹ Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Под редакцией Е. С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2003.

² Шевчук Д. Корпоративные финансы//Финансовая газета. 2008. № 7 (843). С. 12.



Рис. 3. Система формирования финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности в рамках финансовой стратегии предприятия ³

³ Шуляк П.Н. Финансы предприятия. Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.

Оценка эффективности разработанной финансовой стратегии является заключительным этапом разработки финансовой стратегии предприятия и проводится по следующим основным параметрам:

- согласованность финансовой стратегии предприятия с общей стратегией его развития. В процессе такой оценки выявляется степень согласованности целей, направлений и этапов в реализации этих стратегий;
- согласованность финансовой стратегии предприятия с предполагаемыми изменениями внешней финансовой среды;
- внутренняя сбалансированность финансовой стратегии;
- реализуемость финансовой стратегии. В процессе такой оценки в первую очередь рассматриваются потенциальные возможности предприятия в формировании собственных финансовых ресурсов;
- приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией финансовой стратегии. В процессе такой оценки необходимо определить, насколько уровень прогнозируемых финансовых рисков, связанных с деятельностью предприятия, обеспечивает достаточное финансовое равновесие в процессе его развития и соответствует финансовому менталитету его собственников и ответственных финансовых менеджеров;
- результативность разработанной финансовой стратегии. Оценка результативности финансовой стратегии может быть оценена, прежде всего, на основе прогнозных расчетов ранее рассмотренной системы основных финансовых коэффициентов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Финансовая стратегия находится на третьей ступени иерархии стратегий предприятия и напрямую определяется вышестоящими стратегиями (корпоративной и деловой).

Выделяют генеральную, оперативную финансовые стратегии, а также стратегию достижения частных целей предприятия.

Генеральной финансовой стратегией называют финансовую стратегию, определяющую финансовую деятельность предприятия (взаимоотношения с бюджетами всех уровней, генерирование и использование дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их возникновения).

Оперативная финансовая стратегия – это стратегия текущего маневрирования финансовыми ресурсами, т.е. стратегия контроля за расходованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно

актуально в современных условиях экономической нестабильности; разрабатывается на квартал, месяц.

Стратегия достижения частных целей заключается в умелом исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели.

Наряду с производственной, кадровой, маркетинговой и иными функциональными стратегиями, финансовая стратегия определяет пути достижения конкретных целей организации, стоящих перед ее отдельными подразделениями и службами и направлена на конкретный объект – финансы предприятия. Основными направлениями финансовой стратегии являются эффективное привлечение и использование финансовых ресурсов, позволяющие обеспечить финансовую безопасность деятельности предприятия. Разработка финансовой стратегии и финансовой политики по наиболее важным аспектам финансовой деятельности позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с финансовым развитием предприятия.

Используемые источники

1. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник /Под редакцией Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2003.
2. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Г. Б. Поляка. М.: Юнити-Дана, 2006.
3. Шевчук Д. Корпоративные финансы//Финансовая газета. 2008. № 7 (843). С. 12.
4. Шуляк П.Н. Финансы предприятия. Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.

Воронченко Е. П.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Особенности денежно-кредитного регулирования в экономике России

В настоящей статье представлены некоторые особенности механизма денежно-кредитного регулирования в экономике России. В частности рассматриваются принципы, цели, методы и инструменты, а также роль Центрального Банка в денежно-кредитном регулировании.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, ставка рефинансирования, денежный оборот, инфляция, процентная политика.

Features of monetary and credit regulation in economy of Russia

This paper presents some features of the mechanism of the monetary accommodation in Russia's economy. In particular, in this article are discussed the principles, objectives, methods and tools, as well as the role of the Central Bank in monetary regulation.

Keywords: monetary control, the refinancing rate, money turnover, inflation, interest rate policy.

Исследуя роль и место денежно-кредитного регулирования в экономике России, необходимо отметить, что денежно-кредитное регулирование с точки зрения научной категории представляет собой обособленную часть денежно-кредитной политики государства.

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы может осуществляться достаточно успешно лишь в том случае, если государство через Центральный Банк способно эффективно воздействовать на масштабы и характер деятельности частных институтов, которые в развитой рыночной экономике именно последние являются базой всей денежно-кредитной системы. Данное регулирование осуществляется в нескольких взаимосвязанных направлениях.

Государственный контроль над банковской системой имеет целью укрепление ликвидности кредитно-финансовых институтов, то есть их способности своевременно покрывать требования вкладчиков. Это производится, прежде всего, за счет учетной, или дисконтной политики, а также установления норм обязательных банковских резервов¹.

¹ Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Регулирование объема кредитных операций и денежной эмиссии применяется, прежде всего, для воздействия на хозяйственную активность. Это направление денежно-кредитного регулирования тесно связано с первым и вторым. Так, регулирование банковской ликвидности оказывает влияние на структуру банковских ссуд и депозитов, величину денежной массы, уровень рыночной нормы процента. Управление государственным долгом воздействует на распределение ссудных капиталов между частным и государственным секторами, уровень процентных ставок и банковскую ликвидность. Размещение государственных долговых обязательств в банковской системе приводит к увеличению денежной эмиссии, а вне банковской — к ее сокращению.

Исследование особенностей организации денежно-кредитного регулирования в Российской Федерации в условиях рыночной экономики позволяет сделать вывод о том, что характеристики и параметры денежного обращения значительно различаются по регионам страны. Это получает отражение, прежде всего, в динамике важнейших монетарных агрегатов. Заметно отличается по регионам структура денежной массы в обращении: в одних регионах больший удельный вес занимают наличные деньги, в то время как использование в обороте безналичных компонентов несколько ниже.

Исключительной функцией Центрального Банка является денежно-кредитное регулирование всего денежного обращения страны как форма реализации денежно-кредитной политики банка.

Ставка рефинансирования — инструмент денежно-кредитного регулирования, с помощью которого Банк России воздействует на ставки по межбанковским кредитам, депозитам юридических и физических лиц и предоставляемым им кредитам. В качестве прямых инструментов денежно-кредитного регулирования используются целевое кредитование, кредитные потолки, прямой контроль над уровнем процентных ставок.

Эффективное функционирование банковской системы — необходимое условие развития рыночных отношений в России, что объективно определяет ключевую роль центрального банка в регулировании банковской деятельности. Поиск действенных форм и методов денежно-кредитного регулирования экономики предполагает изучение и обобщение накопленного в этой области опыта стран с рыночной экономикой. Осуществляемая в этих странах денежно-кредитная политика является одной из составляющих экономической политики и позволяет сочетать макроэкономическое воздействие с быстрой корректировкой регулирующих мероприятий, оказывая им оперативную и гибкую поддержку².

² Андриюшин С. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального кризиса / С. Андриюшин, В. Кузнецова // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 69–87.

Денежно-кредитное регулирование — это совокупность мероприятий государства в лице центрального банка, направленных на изменение процентных ставок, кредитных вложений в экономику и в конечном итоге на денежную массу уровень инфляции и на экономику.

Основными целями денежно-кредитного регулирования являются

1) промежуточные

- обеспечение устойчивости курса национальной валюты;
- снижение уровня инфляции;

2) конечные

- содействие экономическому росту;
- снижение безработицы.

Основопологающей целью денежно-кредитного регулирования является помощь экономике в достижении общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и стабильностью цен. Денежно-кредитное регулирование состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства (стабильный рост), занятости и уровня цен.

Осуществляя денежно-кредитное регулирование, центральный банк, воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение или сокращение кредитования экономики, достигает стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, сбалансированности внутренних экономических процессов. Таким образом, воздействие на кредит позволяет достичь более глубоких стратегических задач развития всего хозяйства в целом. Например, недостаток у предприятий свободных денежных средств затрудняет осуществление коммерческих сделок, внутренних инвестиций и т.д. С другой стороны, избыточная денежная масса имеет свои недостатки: обесценение денег, и, как следствие, снижение жизненного уровня населения, ухудшение валютного положения в стране. Соответственно в первом случае денежно-кредитная политика должна быть направлена на расширение кредитной деятельности банков, а во втором случае — на ее сокращение, переходу к политике «дорогих денег» (рестрикционной).

С помощью денежно-кредитного регулирования государство стремится смягчить экономические кризисы, сдерживать рост инфляции, в целях поддержания конъюнктуры государство использует кредит для стимулирования капиталовложений в различные отрасли экономики страны.

Нужно отметить, что денежно-кредитное регулирование осуществляется как косвенными (экономическими), так и прямыми (административными) методами воздействия. Различие между ними состоит в

том, что центральный банк либо оказывает косвенное воздействие через ликвидность кредитных учреждений, либо устанавливает лимиты в отношении количественных и качественных параметров деятельности банков.

Методы, используемые в денежно-кредитной политике, разнообразны, но наиболее распространенными из них являются:

- 1) процентные ставки по операциям Банка России;
- 2) нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- 3) операции на открытом рынке
- 4) рефинансирование кредитных организаций;
- 5) валютные интервенции;
- 6) установление ориентиров роста денежной массы;
- 7) прямые количественные ограничения;
- 8) эмиссия облигаций от своего имени.

Указанные методы денежно-кредитного регулирования можно назвать общими в том смысле, что они влияют на операции всех коммерческих банков, на рынок ссудных капиталов в целом.

Могут применяться также выборочные (селективные) методы, направленные на регулирование отдельных форм кредита (например, потребительского) или кредитования различных отраслей (жилищного строительства, экспортной торговли).

Денежно-кредитное регулирование основывается на следующих принципах:

1) учет значения денег и кредита как важных элементов рыночных отношений, которые осуществляются исходя из представлений о них как социально значимых объектах, охраняемых в качестве важнейшей составной части природы экономических отношений, своеобразном «природном» ресурсе, объекте права собственности и иных прав;

2) сочетание интересов общества и законных интересов участников денежного оборота, согласно которому использование и охрана денег и кредита осуществляется в интересах всего общества при обеспечении гарантий каждого участника денежного оборота на свободное владение, пользование и распоряжение принадлежащими им деньгами и кредитом.

Активное и сознательное вмешательство со стороны государства (политика экономической стабилизации и расширение правовых регламентаций) и столь же активное и сознательное противодействие данному вмешательству субъектов рынка обусловили внедрение механизмов регулирования.

Широко распространенный термин «регулирование» применяется в основном для обозначения государственной экономической политики. Возможности и жизнеспособность любого института зависят от того, опирается ли он одновременно на всю систему правил и механизмов (в отличие от выделения одного из факторов — сокращения издержек обращения или несовершенства информации)³.

В историческом плане исследователи проблем регулирования исходят из так называемой холистской концепции общественной связи и в то же время не отрицают необходимости четкого установления опосредствующих факторов, которыми определяются коллективное и индивидуальное поведение.

Государственное регулирование осуществляется в целях:

- 1) защиты экономических интересов участников денежного оборота;
- 2) достижения баланса интересов субъектов регулирования;
- 3) развития конкурентной среды на денежном рынке;
- 4) создания экономических стимулов, обеспечивающих снижение издержек обращения и повышение эффективности деятельности участников денежного оборота, дальнейшего развития и модернизации средств и сетей электронной связи, расширения рынка банковских услуг и улучшения их качества;
- 5) создания условий для привлечения инвестиций.

Государственное регулирование денежного оборота осуществляется исходя из следующих принципов:

- 1) создание участникам денежного оборота условий для развития и модернизации средств и сетей связи (отношений), координация экономически обоснованных затрат, связанных с оказанием предоставляемых регулируемых услуг;
- 2) установление участникам денежного оборота обоснованной нормы прибыли на капитал, используемый при оказании услуг;
- 3) удовлетворение платежеспособного спроса на банковские услуги, защита интересов пользователей услуг от необоснованного повышения цен.

Денежно-кредитное регулирование должно основываться на системе, состоящей из трех частей:

- 1) определение целей деятельности субъектов регулирования;

³ Головин М. Теоретические основы ДКП в условиях глобализации. М.: Институт экономики РАН, 2008. Эти три компонента в совокупности обеспечивают возможность реализовать свои обязанности по качественному обеспечению управления денежным оборотом.

2) решение вопросов формирования и утверждения прогнозного планирования;

3) проведение мониторинга субъектов регулирования.

Цели, инструменты и эффективность государственного вмешательства в денежно-кредитные отношения непосредственно зависят от конкретных особенностей способа экономического регулирования. Так, когда господствует конкурентный (рыночный) режим регулирования, государство ограничивается тем, что гарантирует устойчивость денежных отношений. Увеличивающийся «отрыв» кредита от денежной базы требует новых актов вмешательства со стороны государства.

Поэтому важной задачей государства становится контроль за кредитом с целью поддержания непрерывного характера накопления в рыночной экономике.

В 2010 и 2011 годах система инструментов денежно-кредитного регулирования Банка России была ориентирована на создание необходимых условий для реализации эффективной процентной политики⁴.

По мере снижения темпов инфляции и инфляционных ожиданий Банк России продолжил линию на снижение уровня ставки рефинансирования и процентных ставок по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности.

При этом в указанный период политика Банка России была направлена на дальнейшее повышение потенциала обеспеченных залогами инструментов рефинансирования в рамках реализации перехода к механизму рефинансирования кредитных организаций с использованием единого пула обеспечения. Банк России продолжил работу, направленную на повышение доступности инструментов рефинансирования (кредитования) для кредитных организаций, в частности, за счет расширения перечня активов, используемых в качестве обеспечения по операциям рефинансирования.

В 2010—2011 годах Банк России продолжил осуществлять взаимодействие с Правительством Российской Федерации как в области развития финансового рынка, так и в области реализации курсовой политики. В частности, введенный в 2008 году Минфином России совместно с Банком России механизм размещения временно свободных бюджетных средств на депозиты в кредитных организациях может быть использован в качестве дополнительного канала предоставления ликвидности. В то же время потенциал данного инструмента существенно ограничивается параметрами федерального бюджета.

⁴ «Вестник Банка России» № 68 (1159) от 26.11.2009.

Кроме того, Банком России совместно с Минфином России осуществляется разработка мер по совершенствованию рынка государственных облигаций, что должно способствовать повышению эффективности использования операций Банка России с государственными ценными бумагами в целях регулирования денежного предложения.

Банк России в 2010 году и в период 2011 и 2012 годов продолжил использование обязательных резервных требований в качестве инструмента регулирования ликвидности банковского сектора.

Одной из ключевых задач Банка России на 2012–2014 годы является формирование необходимых условий для повышения эффективности проводимой процентной политики. Для этого Банк России продолжит осуществление мер, направленных на повышение гибкости курсообразования, совершенствование системы инструментов денежно-кредитного регулирования, сглаживание влияния автономных факторов на динамику банковской ликвидности. Это будет способствовать постепенному усилению воздействия канала процентных ставок трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики на достижение конечной цели по инфляции. В частности, для повышения действенности влияния процентной политики Банка России на краткосрочные ставки денежного рынка предстоит принятие решений по оптимизации системы инструментов денежно-кредитного регулирования, совершенствованию механизмов проведения операций Банка России на основе прогнозов показателей ликвидности банковского сектора⁵.

По мере перехода к режиму плавающего валютного курса Банк России продолжит движение в сторону дальнейшего сокращения вмешательства в процессы курсообразования, постепенно отказываясь от управления валютным курсом. При этом в зависимости от развития ситуации под воздействием внешних и внутренних факторов Банк России может проводить операции на внутреннем валютном рынке, приводящие как к предоставлению, так и к изъятию ликвидности.

В зависимости от реализации различных сценариев макроэкономического развития, оказывающих влияние на динамику денежно-кредитных показателей, Банк России готов к активному применению инструментов предоставления денежных средств банковскому сектору или абсорбирования свободной ликвидности кредитных организаций для достижения целевых ориентиров денежно-кредитной политики в среднесрочной перспективе.

⁵ «Вестник Банка России» № 67 (1236) от 09.12.2010.

В рамках всех вариантов прогноза, рассмотренных выше, ожидается рост чистого кредита банкам со стороны Банка России. При формировании дефицита банковской ликвидности Банк России обеспечит применение необходимого набора инструментов рефинансирования на основе сочетания операций по предоставлению средств на аукционной основе и операций постоянного действия.

В целях повышения эффективности инструментов денежно-кредитной политики Банк России продолжит работу, направленную на повышение доступности операций рефинансирования для кредитных организаций, в частности за счет расширения перечня активов, используемых в качестве обеспечения по указанным операциям. Вместе с тем будет продолжена работа по созданию единого механизма рефинансирования банков под обеспечение активов, входящих в «единый пул обеспечения». Предполагается, что в его состав будут входить такие активы, как векселя, права требования по кредитным договорам, ценные бумаги, входящие в Ломбардный список Банка России, а также включенные в котировальные списки российских фондовых бирж, золото и иные виды активов.

При развитии ситуации в банковском секторе, при которой формируется избыточное денежное предложение, Банк России в качестве инструментов для его абсорбирования продолжит использование операций по размещению ОБР и депозитных операций с кредитными организациями. Дополнительным инструментом регулирования ликвидности Банком России могут служить операции на открытом рынке с государственными облигациями и другими ценными бумагами.

Банк России предполагает использовать возможности, предоставляемые системой банковских электронных срочных платежей (БЭСП), для проведения расчетов по операциям предоставления и изъятия ликвидности.

Банк России продолжит использование обязательных резервных требований в качестве инструмента денежно-кредитного регулирования и сдерживания инфляционных процессов. В зависимости от изменения состояния ликвидности банковского сектора Банк России может принимать решения относительно изменения нормативов обязательных резервов и их дифференциации с учетом соотношения рисков инфляции и рисков замедления экономического роста, а также рисков, связанных с внешнеэкономическими факторами.

В 2012–2014 годах Банк России продолжит взаимодействие с Минфином России по вопросам, касающимся непосредственно реализации денежно-кредитной политики и функционирования финансового рын-

ка. В частности, будет продолжено использование и развитие реализованного Минфином России совместно с Банком России механизма размещения свободных бюджетных средств в кредитных организациях, позволяющего сглаживать воздействие неравномерности бюджетных потоков на состояние ликвидности банковского сектора. Кроме того, Банк России совместно с Минфином России будет участвовать в разработке и реализации мер по развитию рынка государственных ценных бумаг. Повышение ликвидности и увеличение емкости рынка государственных ценных бумаг расширит возможности Банка России по регулированию денежного предложения и будет способствовать повышению эффективности трансмиссии процентной политики.

В отечественной литературе сложилось достаточно определенное представление о регулировании денежного оборота как государственным, исходящем от правительства и центрального банка. Цели, функции и формы государственного денежного регулирования излагаются в литературе, исследующей макроэкономические проблемы.

Экономические основы кредитного регулирования рассматриваются отечественными специалистами как одно из основных направлений повышения роли кредита в развитии экономики. В качестве данной основы выступает рынок, особенности его функционирования. Рыночное хозяйство, имея внутренние рычаги саморегулирования, одновременно предполагает сильное государство, способное обеспечить необходимые условия для стабильности рыночных отношений.

Придается большое значение характеристике и оценке методов кредитного регулирования, выбор которых зависит от объекта и цели регулирования, а также от степени зрелости рыночных отношений. Но кредитное регулирование зачастую не дает эффекта вследствие диспропорций, возникающих в воспроизводственном процессе в связи с действием глубинных факторов в экономике. Выявление пропорций кредитной сферы как основы макроэкономического регулирования также представляется актуальным. Пропорции кредитной сферы являются отражением объективно существующих связей между явлениями экономической и социальной жизни. Рассматриваются различные типы данных пропорций (общеекономические и специфические), отражающие требования объективных экономических законов. В качестве примера приводятся законы планомерной возвратности средств и сохранности кредитных ресурсов.

Центральный банк регулирует экономику через денежно-кредитную систему. Воздействуя на кредитные институты, он создает определенные условия для их функционирования. От этих условий в извест-

ной мере зависит направление деятельности коммерческих банков и других финансовых институтов, что и оказывает влияние на ход экономического развития страны. Поэтому национальные особенности кредитной системы определяют степень регулирующего воздействия центрального банка на экономику и влияют на условия функционирования центрального банка. Особенности национальной банковской системы в значительной степени воздействуют на выбор путей и методов денежно-кредитного регулирования центральным банком, на предпочтение им тех или иных инструментов денежной политики.

Функции контролирующих органов в денежно-кредитной сфере нередко переплетаются. Например в США важным органом, контролирующим деятельность банковского сектора, является наряду с Федеральной резервной системой (ФРС) Контролер денежного обращения. Этот орган был создан задолго до появления ФРС, в 1863 г. в соответствии с Законом «О национальной денежной единице». Контролер денежного обращения наблюдает за деятельностью всех кредитных инструментов, находящихся в ведении организаций федерального уровня.

Кроме этого органа правами по банковскому контролю в США наделены банковские департаменты штатов, а также Федеральная Корпорация по страхованию депозитов, которая выдает лицензии на право совершения банковских операций кредитным институтам на федеральном уровне.

Специфические условия сложились в денежно-кредитной системе Великобритании. Банк Англии предпочитает организацию контактов с банковской системой через группу специализированных кредитных институтов — через дисконтные дома. Последние представляют собой существенную институционную особенность английской банковской системы, так как играют важную роль в осуществлении денежной политики Банка Англии. К ним относятся восемь институтов, занимающих как бы промежуточное положение между центральным банком и прочими кредитными институтами. Такое особенное положение определяется тем, что только эти кредитные институты в английской банковской системе имеют привилегию рефинансирования в центральном банке. За это дисконтные дома обязаны еженедельно принимать на себя от Банка Англии казначейские векселя в полном объеме, что очень выгодно последнему, так как в Великобритании задача размещения казначейских ценных бумаг возлагается на центральный банк.

Дисконтные дома выступают в роли посредника между Банком Англии и банковской системой, на которую центральный банк не может непосредственно влиять, поскольку другие кредитные институты не имеют прямого доступа к рефинансированию центрального банка, как это происходит в других странах мира.

Примером конструктивного сотрудничества между банковской системой страны и центральным банком служат отношения между двумя уровнями банковской системы Нидерландов, где активно развиваются контакты центрального банка с руководством национальных кредитных институтов. Законодательством страны центральному банку предписывается проведение регулярных консульгаций с представителями кредитно-финансовых учреждений с целью разъяснения основных направлений политики центрального банка, а также с целью выработки совместными усилиями стабилизационных, антиинфляционных мероприятий. Практика подобного рода способствует установлению хороших контактов и взаимопониманию между двумя уровнями кредитной системы. Подобно Центральному банку Нидерландов тесные контакты с кредитной системой стремится поддерживать и Австрийский национальный банк.

Немецкий федеральный банк строит свои контакты с национальной кредитной системой не только через филиальную сеть, но и через крупные немецкие банки. Основная задача филиалов Немецкого федерального банка — контроль за соблюдением коммерческими банками установленных требований по минимальным резервам, обеспечение кредитных институтов, расположенных на соответствующей территории, наличностью, а также выполнение функций контор национального клирингового центра. Филиалы Немецкого федерального банка выступают в качестве промежуточного звена между кредитными институтами и центральным банком.

Большинство центральных банков ряда ведущих стран мира наиболее тесно сотрудничают с рядом крупных институтов, которые представляют собой ядро банковской системы.

Денежно-кредитное регулирование фактически означает способность денег и кредита как равновеликих элементов денежного оборота оказывать упорядоченное воздействие на экономические процессы.

Оно обозначает два различных понятия: Сочетание механизмов, способствующих воспроизводству целого с учетом существующих структур и общественных форм. Сквозная категория теории систем как возможная основа теории самоорганизации.

Составляющими системы денежно-кредитного регулирования являются:

элементы — объекты и субъекты, компоненты системы (ограниченное число);

свойства — качества элементов, дающие возможность количественного описания системы;

связи — соединение элементов и свойств в единое целое;

структуры как наиболее существенные, устойчивые связи между элементами и как форма организации системы, где важная роль придается состоянию, поведению, равновесию, устойчивости, развитию системы и ее функций.

Система выступает как совокупность связанных и взаимодействующих друг с другом элементов, составляющих отдельное целое, имеющее новые свойства, отсутствующие у ее элементов. Система денежного регулирования должна обеспечивать выполнение потребностей участников денежного оборота: стимулировать к снижению издержек, повышению качества оказываемых услуг; способствовать привлечению инвестиций; обеспечивать формирование необходимого объема финансовых ресурсов; учитывать формирование конкурентных отношений; иметь механизмы, позволяющие снизить негативные (проинфляционные) процессы в денежном обороте ⁶.

Система регулирования должна обеспечивать прогнозируемость и предсказуемость изменения тенденций в динамике денежного оборота. Денежные параметры устанавливаются на определенный срок (период регулирования), который должен быть согласован с периодом регулирования, устанавливаемым на федеральном и региональном уровнях. Это требование предусматривает достижение следующих результатов: создание ситуации определенности в отношении будущих денежных потоков, что снижает риски инвестирования; проведение в течение регулируемого периода мероприятий по снижению издержек и расходованию полученных в результате экономии средств на возврат заемных средств; достижение экономической определенности для потребителей услуг.

⁶ Синельников-Мурылев С. Российская экономика в 2010 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 32) / С. Синельников-Мурылев, А. Радыгин, Н. Главацкая М.: Институт Гайдара, 2011.

Гладышев Д. А.
аспирант,
Финансовый университет при Правительстве РФ

Региональная интеграция платежных систем как фактор развития финансовой инфраструктуры

Интеграция платежных и расчетных систем представляет процесс объединения платежной инфраструктуры на различных уровнях и в различных формах. Наиболее характерными являются объединения национальных систем валовых расчетов в реальном времени. Самыми распространенными являются проекты, охватывающие интеграцию платежных систем принадлежащих центральным банкам государств, входящих в региональные союзы, как важных компонент валютных (монетарных) союзов.

Ключевые слова: Монетарный союз, Межрегиональные платежные системы, Платежные системы центральных банков, монетарная политика. Валовые расчеты в режиме реального времени.

Regional Integration of Payment Systems as a Factor in the Development of Financial Infrastructure

The integration of payment and settlement systems is the process of unification of the payment infrastructure at different levels and in different forms. The most typical are the association of national gross settlement in real time. The most popular are projects covering the payment systems integration by the central banks which are the member states of different regional alliances, as important components of the currency (monetary) unions.

Keywords: Monetary Union, The Inter-regional payment systems, Payment systems of central banks, Monetary policy, Gross payments in real time.

Формы интеграции

В настоящее время реализуется несколько проектов региональной (межгосударственной) интеграции. В основе таких региональных проектов (программ) лежит интеграция экономик стран, характеризующихся развитыми межхозяйственными связями, прежде всего взаимной торговлей, и соответственно, имеющими большую потребность в платежах¹.

Анализ данных проектов позволил выделить следующие формы интеграции:

Во-первых, объединяются различные национальные платежные системы в рамках регионального объединения. Наиболее активные в этом отношении регионы Еврозоны, Африки, Азии, Северной Америки

¹ См.: <http://www.bcb.gov.br/?SMLEFAQ>

ки и Латинской Америки. Интеграция платежных систем довольно часто рассматривается как компонент валютных (монетарных) союзов. Самыми популярными являются проекты, охватывающие интеграцию систем проводящих крупные платежи (как правило, это системы валовых расчетов в режиме реального времени, принадлежащие центральным банкам государств, входящих в региональные союзы).

Во-вторых, для проведения согласованной монетарной политики региональным центральным банком в рамках валютного союза требуется внедрение единой централизованной региональной системы валовых расчетов в режиме реального времени. Региональная интеграция национальных платежных систем напрямую связывает системы крупных платежей стран-участниц. Такая связь реализуется посредством развернутой коммуникационной платежной сети, обеспечивающей либо двустороннее взаимодействие и внутрирегиональные расчеты по платежам от системы к системе, либо подключение к центральному узлу, работающему в качестве внутрирегионального центра обеспечения клиринга и расчетов ².

На сегодня во многих регионах мира осуществляются проекты межгосударственной интеграции платежных систем. Построение интегрированной системы предполагает, что она будет охватывать только операции по трансграничным платежам, то есть не распространяется на национальные платежи. Создание такой системы не должно приводить к необходимости внесения существенных изменений в существующую инфраструктуру и механизмы регулирования национальных платежных систем в этих странах региона.

Межрегиональные платежные системы должны соответствовать международным стандартам организации работы таких систем и стандартам противодействия отмыванию доходов полученных преступным путем и финансированию терроризма.

Обычно такие системы предусматривают участие на добровольной основе, и открыты для стран – не являющихся членами регионального союза. Вступающие в такой союз страны должны соблюдать определенные квалификационные требования ³.

Модель организации работы такой региональной платежной системы предполагает, что отправитель денег пользуется услугами своего банка, который через национальную систему валовых расчетов (СВРВ)

² См.: <http://www.jse.co.za>

См.: <http://www.icap.com>

³ См.: <http://www.icap.com>

своей страны отправляет через СБРВ страны получателя в банк получателя. Центральные банки как операторы СБРВ сразу дебетуют счета коммерческих банков в этих системах. Обычно в межрегиональной системе только центральные банки могут быть прямыми участникам платежной системы, а коммерческие банки – использовать систему через свои центральные банки. Пользователями системы могут быть только организации, которые находятся в сфере регулирования и надзора со стороны соответствующего центрального банка страны входящей в региональный союз. Посредством такой системы выполняются операции только внутри региона, а операции с ценными бумагами, как правило, остаются за рамками системы. Региональная система должна быть рассчитана на поддержку расчетов в различных валютах.

Преимущества и проблемы региональной интеграции платежных систем

Транснациональные коммерческие и финансовые платежи традиционно осуществляются через региональные и международные сети банков-корреспондентов. Сеть банков-корреспондентов обычно вовлекает в себя множество уровней посредничества, связующего национальные платежные системы. Аналогичные механизмы существуют и для международных операций с ценными бумагами и другими рыночными инструментами. Такие многоуровневые и децентрализованные механизмы для совершения платежей и переводов ценных бумаг, клиринга и расчетов связаны с существенными издержками на поддержание ликвидности, операций и расходами для участников. Сложившиеся механизмы проведения трансграничных платежей на основе сетей банков-корреспондентов не удовлетворяет участников, т.к. предоставляемые при этом услуги слишком медлительные и недостаточно надежны для растущих объемов платежей, связанных с более тесными региональными экономическими связями. Поэтому создаются региональные и межрегиональные платежные инфраструктуры для проведения платежей как результат интеграционных процессов в различных регионах мира.

Главными преимуществами региональной интеграции являются расширение зоны внутрирегиональных платежей и экспансия межрегиональных компаний и сокращение издержек. Решающей предпосылкой интеграции выступают единые цели и политическая воля (в плане приверженности намеченных задач), гармонизация работы ключевых участников и инфраструктур финансовых рынков⁴.

⁴ Иордания, ОАЭ, Бахрейн, Тунис, Алжир, Джибути, Саудовская Аравия, Судан, Сирия, Сомали, Ирак, Оман, Палестина, Катар, Кувейт, Ливан, Ливия, Египет, Марокко, Мавритания, Йемен, Кокосовые острова. См.: <http://www.amf.org.ae>

Интеграция платежных систем уменьшает уровень резервов, которые каждый банк вынужден держать на своих инвалютных счетах. Она повысит эффективность управления рисками, связанного с проведением расчетов по транснациональным платежам, благодаря увеличению доли средств в расчетах центрального банка, а не денег коммерческого банка. При этом уменьшатся:

- себестоимость таких операций из-за уменьшения количества банков-корреспондентов,
- время обработки трансграничных платежей внутри данного региона;
- количество и размеры остатков на двусторонних счетах, которые обычно ведут банки, до уровня, необходимого только для проведения расчетов по таким операциям.

Наконец, интеграция будет содействовать экономической активности внутри региона и дальнейшей интеграции экономик, а в плане финансовой стабильности – обеспечению работы национальных платежных систем в соответствии с международными стандартами, установлению единого набора процессов и процедур для осуществления транснациональных платежей в регионе, применение единого порядка контроля рисков.

Такие проекты направлены на создание услуг, которые отвечают ожиданиям потребителей в отношении цен, сроков и надежности, на разработку системы, которая была бы очень устойчивой, надежной и способной к любому расширению перечня операций. В результате, могут быть реализованы такие синергетические эффекты, как приумножение совместных усилий отдельных рынков по достижению единой цели, сокращение потребности в иностранных валютах посредством введения многосторонней схемы взаимозачетов, улучшение защищенности финансовой информации. Интеграция финансовых систем рассматривается как основа для монетарного союза. В результате полноценно работающий рынок будет синхронизирован с современной инфраструктурой и платежными системами.

Основными проблемами проектов интеграции платежных систем являются нереалистичные ожидания в отношении интеграции (темпов и отдачи), недостаточная стандартизация процессов и непоследовательность в приверженности курсу интеграции. Многие зависят от готовности центральных банков координировать монетарную политику.

Выводы

Для успешной реализации проектов региональной интеграции платежных систем необходима гармонизация работы всех заинтересованных сторон по созданию и обеспечению:

- адекватной новым требованиям нормативной и регулятивной основы функционирования национальных платежных систем;
- соответствия национальных платежных систем крупных платежей международным стандартам;
- эффективного механизма контроля таких систем;
- анализа и учета опыта работы аналогичных систем (стандарты лучшей практики).

Организованное и конструктивное сотрудничество всех ключевых заинтересованных сторон, а также взаимодействие органов контроля над национальными платежными системами стран-членов являются решающими для реализации региональной интеграции платежных систем в целях развития финансовой инфраструктуры.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
2. Принципы для инфраструктур финансового рынка. Апрель 2012. Банк международных расчетов. http://www.cbr.ru/today/payment_system/docs/concept.pdf.
3. General guidance for national payment system development. Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements, January, 2006. //Перевод: Общее руководство по развитию национальной платежной системы. ЦБ РФ. Платежные и расчетные системы, выпуск 3, январь, 2008.

Жакипбеков Д. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Академический инновационный университет

Учетно-аналитические элементы корпоративного налогового менеджмента

В данной статье рассмотрена важнейшая позиция обоснования самостоятельности системы корпоративного налогового менеджмента — его элементы. Обзор научной литературы подтвердило недостаточную изученность данной темы. Ученые, занимающиеся данной тематикой, не придают должного значения элементам корпоративного налогового менеджмента, что является упущением, как в теории, так и на практике. Результаты данной статьи позволяют восполнить данное упущение.

Ключевые слова: корпоративный налоговый менеджмент, элементы, стадия жизненного цикла компании, налоговое планирование, налоговый учет и отчетность, внутренний налоговый аудит, налоговый контроль, налоговое административное управление.

Accounting and analytical elements of corporate tax management

This article describes the most important position of justification of independence of system of corporate tax management — its elements. The review of scientific literature confirmed the lack of study of this subject. The scientists engaged in this subject don't give due value to elements of corporate tax management that is omission in theory as well as in practice. Results of this article allow to fill this omission.

Keywords: corporate tax management, elements, stage of life cycle of the company, tax planning, tax accounting and reporting, internal tax audit, tax control, internal revenue administrative management.

Теоретическое обоснование корпоративного налогового менеджмента напрямую зависит от определения его элементов. Элементный аспект предусматривает исследование объекта как системы и установление его элементного состава. Налоговый менеджмент по элементному составу можно классифицировать следующим образом:

- объекты: по возможности корректировать — условно-постоянные параметры налога (объект налога, налоговая ставка, налоговый период, источники уплаты налога), переменные параметры налога (налогооблагаемая база, льготы, порядок уплаты налога, сумма налога, подлежащая уплате); по способу участия в налоговом менеджменте — внешние факторы (налоговая по-

литика государства) и внутренние факторы (политика предприятия: учетная, договорная);

- субъекты: собственники фирмы, управленческий персонал, контрагенты, налоговые органы.

Однако Галеевой Н.Н. не рассматриваются связи, которые должны быть при функционировании самой системы¹.

Необходимо организовать такую иерархическую структуру параметров системы корпоративного налогового менеджмента, при которой будет четко виден каждый параметр (элемент) в отдельности и системы в целом. Каждая система должна иметь параметры (элементы), определяющие ее целостность и самостоятельность, такие как:

- необходимость, в научном и/или практическом обосновании системы;
- принципы, на основе которых должна быть организована система;
- цель и задачи, для достижения которой организуется система;
- объекты, для которых должна функционировать система;
- субъекты, которые осуществляют действия над объектами;
- функции, на основе которых действует система;
- отношения, между субъектами по вопросам объектов;
- факторы, влияющие на систему.

Необходимость в научном и/или практическом обосновании. Этот параметр является главным, с точки зрения как научно-теоретического, так и научно-практического обоснования, поскольку если нет необходимости обосновывать что либо, значит, либо этого не существует, либо это уже доказано. Развитие экономических отношений в мире говорит о необходимости совершенствования теоретико-практической методологии корпоративного налогового менеджмента, поскольку налоговые взаимоотношения являются неотъемлемой частью данного развития. То, что корпоративный налоговый менеджмент (либо его некоторые функции) функционирует на практическом уровне, но не имеет четкого комплексного научно-практического и научно-теоретического обоснования, пагубно влияет на совершенствование теоретико-практической методологии корпоративного налогового менеджмента. Следовательно, обоснование корпоративного налогового менеджмента как системы является большой методологической необходимостью.

¹ Галеева Н.Н., Совершенствование использования инструментария налогового менеджмента в управлении финансовыми потоками организации: дис...кан.эконом.наук: 08.00.10: защищена – Москва, 2007.

Принцип (Principium) в переводе с латинского языка означает *начало или основу*². Как известно, принципом является основополагающее первоначало, основные положения, исходный пункт, предпосылка какой-либо теории, концепции³, т. е. это то, на основе чего организуется система корпоративного налогового менеджмента. Не рассматривая принципы, нельзя создавать систему, тем более такую сложную, как корпоративный налоговый менеджмент.

Таким образом, выделяются следующие принципы корпоративного налогового менеджмента:

1) *Принцип законности.* Этот принцип является главенствующим, поскольку именно на этом принципе организуется вся система корпоративного налогового менеджмента. Принцип законности определяет организацию корпоративного налогового менеджмента на основе действующего налогового и иного законодательства, непосредственно влияющего на деятельность корпоративного налогового менеджмента. Принцип законности обеспечивает непротиворечивость внутренних и внешних основополагающих документов. Так при организации налоговой учетной политики, необходимо руководствоваться Налоговым Кодексом, при формировании стандартов внутреннего налогового аудита (налогового контроля) следует рассмотреть основы внешнего налогового аудита (налогового контроля), при создании свода нормативных законодательных актов для законодательного обеспечения корпоративного налогового аудита, следует использовать действующее законодательство РК.

2) *Принцип двувременности.* Рассмотрение данного принципа определяется разностями финансового (календарного) года и налогового года (налогового периода). При организации корпоративного налогового менеджмента необходимо всегда придерживаться этого принципа, в особенности при составлении бюджета компании, при сравнении данных финансового и налогового учета, при составлении финансовой и налоговой отчетности, а также при определении конечного результата операционно-финансовой деятельности. Следует помнить, что финансовая наука может определить конечный результат, только после определения конечного результата налоговой наукой.

3) *Принцип скоординированности.* Данный принцип призывает все элементы, части, функции корпоративного налогового менеджмента

² Дюсембаев К. Ш. и др. Аудит и анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Дюсембаев К. Ш., Егембердиева С. К., Дюсембаева З. К. Алматы: «Каржы-каражат», 1998.

³ Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. М., 1997.

работать как один механизм, стремящийся выполнить все задачи, поставленные перед ним для достижения единой цели. Для обеспечения координации корпоративного налогового менеджмента, нами выстраиваются иерархические цепи каждого блока системы корпоративного налогового менеджмента. Так, были четко прописаны функции корпоративного налогового менеджмента, их цели задачи, действия; нами предпринимается попытка комплексного представления системы корпоративного налогового менеджмента, что позволяет рассмотреть деятельность корпоративного налогового менеджмента изнутри.

4) *Принцип эффективности* (результативности). Этот принцип необходим для системы корпоративного налогового менеджмента, как и для любой системы, поскольку именно принцип эффективности позволяет принять решение о дальнейшем развитии либо ликвидации системы. Однако при определении эффективности системы необходимо разрабатывать индивидуальные показатели, так как у каждой системы имеются свои цели и измерители результата. Для корпоративного налогового менеджмента показателями эффективности могут служить: сумма сэкономленных денежных средств путем нахождения оптимальных налоговых решений; сумма предотвращенных (недопущенных) штрафных санкций, за счет скоординированности деятельности системы корпоративного налогового менеджмента.

Цель и задачи корпоративного налогового менеджмента. Хотелось бы подчеркнуть, что на протяжении жизнедеятельности компании, на каждой из ее стадий цель корпоративного налогового менеджмента может быть разной, однако суть ее заключается в одном – скоординировать все отношения по налогам таким образом, чтобы у компании не возникли конфликты с налоговыми и иными государственными органами. Задачи корпоративного налогового менеджмента необходимо рассматривать через его функции, таким образом можно достичь четкой скоординированности и регламентации корпоративного налогового менеджмента и его функций (таблица 1).

Объектами корпоративного налогового менеджмента, по нашему мнению, являются налоги и другие обязательные платежи в бюджет. Для более глубокого рассмотрение объектов корпоративного налогового менеджмента следует их расчленить и рассмотреть их по элементному составу.

Так, разделяя налоги и другие обязательные платежи в бюджет поэлементно, нами выделяются следующие позиции:

- первичные документы;
- объекты налогообложения;

Цели и задачи корпоративного налогового менеджмента на стадиях жизненного цикла компании

Стадии жизненного цикла компании	Цель корпоративного налогового менеджмента	Задачи законодательного обеспечения	Задачи налогового планирования	Задачи налогового учета	Задачи внутреннего налогового аудита (налогового контроля)	Задачи внутреннего налогового администрирования
1 Создание компании	Организация системы корпоративного налогового менеджмента.	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение юридическими нормативно-правовыми законодательными актами для создания компании; - разработка налоговой учетной политики; - разработка внутренних стандартов налогового аудита (налогового контроля) 	<ul style="list-style-type: none"> - определить место с наиболее оптимальными налоговыми условиями для успешной деятельности компании; - разработать сценарии налоговых планов при различных финансовых ситуациях. 	<ul style="list-style-type: none"> - выбор формы и методов ведения налогового учета; - выбор режима налогообложения; - выработка основных направлений организации налогового учета. 	<ul style="list-style-type: none"> - выработка основных направлений организации контрольной функции 	<ul style="list-style-type: none"> - постановка компании на учет налогоплательщика в налоговом органе; - предупредительные штрафные санкции.
2 Ведение деятельности компании	Организация эффективного управления всеми функциями корпоративного налогового менеджмента	<ul style="list-style-type: none"> - законодательное обеспечение функций корпоративного налогового менеджмента; - контроль за изменениями налогового законодательства и обеспечения нужными нормативно-правовыми документами соответствующие подразделения 	<ul style="list-style-type: none"> - внесение статьи расходов по налоговым обязательствам перед бюджетом в процессе определения бюджета компании; - составление индивидуального налогового календаря по сдачи отчетности и сроков оплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет. 	<ul style="list-style-type: none"> - четкое построение налогового учета; - своевременное составление и представление налоговой отчетности; - оперативная реакция на изменения налогового законодательства; - своевременная уплата налоговых обязательств. 	<ul style="list-style-type: none"> - контроль правильности организации налогового учета; - контроль своевременности сдачи налоговой отчетности; - контроль своевременности уплаты налоговых обязательств; - аудит достоверности налоговой отчетности. 	<ul style="list-style-type: none"> - предупредительные штрафные санкции.

Продолжение таблицы

3	Расширение компании	Выработка путей совершенствования корпоративного налогового менеджмента	- законодательное обеспечение по вопросам расширения компании	- определить место с наиболее оптимальными налоговыми условиями для успешной деятельности филиала; - определить план совокупной и раздельной суммы, а также сроков оплаты налоговых платежей в бюджет по филиалу и компании в целом.	- выбор налогового режима филиала (-ов); - определить подчиненность налогового учета; - организовать налоговый учет на вновь созданном филиале (-ах); - своевременное составление и представление налоговой отчетности по филиалам отдельно и компании в целом; - своевременная уплата налоговых обязательств.	- контроль правильности организации налогового учета филиала (-ов) и компании в целом; - контроль своевременности сдачи налоговой отчетности по филиалу (-ам) и компании в целом; - контроль своевременности уплаты налоговых обязательств филиала (-ов) и компании в целом; - аудит достоверности налоговой отчетности филиала (-ов) и компании в целом.	- предупреждение штрафных санкций - постановка филиала (-ов) на учет налогоплательщика в налоговом органе по месту организации.
4	Спад производства	Оценка эффективности и реорганизация корпоративного налогового менеджмента	- законодательное обеспечение по вопросам оптимизации	- изучить формы государственной поддержки компании; - определить план совокупной и раздельной суммы, а также сроков оплаты налоговых платежей в бюджет по филиалу и компании в целом.	- изменить режим налогообложения; - использовать налоговые льготы; - своевременное составление и представление налоговой отчетности по филиалам отдельно и компании в целом;	- контроль правильности организации налогового учета; - контроль своевременности сдачи налоговой отчетности; - контроль своевременности уплаты налоговых обязательств;	- предупреждение штрафных санкций

Продолжение таблицы

				<ul style="list-style-type: none"> - своевременная уплата налоговых обязательств; - перевод деятельности в более благоприятные налоговые условия (специальные экономические зоны, перепроска производителей в другие (-не) государство (-а)). 	<ul style="list-style-type: none"> - аудит достоверности налоговой отчетности. 	
5	<p>Продажа (покупка) филиала, части компании</p> <p>Анализ и оценка сложившейся ситуации для разработки новой системы корпоративного налогового менеджмента</p>	<ul style="list-style-type: none"> - законодательное обеспечение по вопросам покупки, продажи филиала (-ов), части компании 	<ul style="list-style-type: none"> - рассчитать точную сумму возникающих налоговых обязательств при покупке организаций (их части); - изучить возможные пути снижения налоговых обязательств; - рассчитать точную сумму снижаемых налоговых обязательств при покупке филиала (-ов) компании. 	<ul style="list-style-type: none"> - при покупке проинвестировать все вновь поступивших объектов налогообложения; - при продаже снятия с учета всех выбывших объектов налогообложения; - контроль правильности организации налогового учета; - контроль своевременности и представления налоговой отчетности по филиалам отдельно и компании в целом; - своевременная уплата налоговых обязательств. 	<ul style="list-style-type: none"> - контроль за правильностью принятия на либо снятие с учета объектов налогообложения; - контроль правильности организации налогового учета; - контроль своевременности сдачи налоговой отчетности; - контроль своевременности уплаты налоговых обязательств; - аудит достоверности налоговой отчетности. 	<ul style="list-style-type: none"> - юридическое оформление сделки; - предупредительные штрафные санкции

Продолжение таблицы

Ликвидация компании (банкротство)	Четкая координация функций корпоративного налогового менеджмента для безболезненной ликвидации компании.	- законодательное обеспечение по вопросу ликвидации компании.	- рассчитать точные суммы по каждому из видов налогов; - внести корректировки в бюджет компании для планомерного погашения налоговой задолженности.	- закрыть все счета налогового учета; - погасить всю налоговую задолженность; - составить и представить ликвидационную отчетность в налоговые органы.	- контроль за правильностью закрытия счетов; - контроль своевременности сдачи и уплаты налоговой отчетности; - контроль за полнотой погашения налоговой задолженности; - аудит достоверности налоговой отчетности.	- юридическое оформление ликвидации компании; - сопровождение судебных процессов; - снятие с налогового учета компании и филиалов; - предупреждение штрафных санкций
Примечание – составлено автором						

- корреспонденция счетов налогового учета;
- налогооблагаемый оборот;
- налогооблагаемая база;
- налогооблагаемый доход;
- вычеты;
- сводная документация налогового учета;
- льготы по налогам;
- налоговые корректировки;
- ставки налогов;
- сумма налоговых обязательств;
- налоговая отчетность;
- счета оплаты налоговых обязательств.

Субъекты корпоративного налогового менеджмента — это лица, осуществляющие прямое и косвенное воздействия по отношению к объектам корпоративного налогового менеджмента. К лицам, осуществляющим прямое воздействие, следует относить лиц, непосредственно формирующих объекты корпоративного налогового менеджмента, к ним можно отнести налоговых менеджеров. А к лицам, осуществляющим косвенное воздействие, следует относить лиц, которые используют уже сформированные объекты для проведения аналитических процедур, для представления какого-либо заключения. Хотелось бы отметить, что лиц косвенного воздействия можно разделить на внутренних и внешних. К внутренним лицам косвенного воздействия можно отнести: налоговых юристов, налоговых аудиторов-аналитиков, налоговых аудиторов, которые проверяют объекты на факт обнаружения ошибок с целью рекомендаций и контроля по их устранению. К внешним лицам косвенного воздействия можно отнести: служащих налоговых органов, иных служащих государственных органов, непосредственно контролирующих налоговые отношения, которые проверяют объекты на факт обнаружения ошибок, с целью наложения штрафных и иных санкций. К внешним промежуточным лицам косвенного воздействия относятся: внешние налоговые аудиторы, внешние налоговые консультанты, которые проверяют объекты на факт обнаружения ошибок, с целью рекомендаций по их устранению.

К *функциям* корпоративного налогового менеджмента нами были отнесены основные пять функций:

- функция законодательного обеспечения корпоративного налогового менеджмента;
- функция налогового планирования корпоративного налогового менеджмента;

- функция осуществления налогового учета и отчетности;
- функция внутреннего налогового аудита (налогового контроля);
- функция налогового административного управления.

Одним из важнейших параметров системы является установление *отношений*, между субъектами корпоративного налогового менеджмента по вопросам объектов. Отношения можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние отношения – это обмен информацией и корректировка ее внутренними субъектами как прямого, так и косвенного воздействия. Данный вид отношений имеет неофициальный характер, поскольку выполнение функций корпоративного налогового менеджмента осуществляется не для возвышения какой-либо из функций над другими, а для достижения конкретной поставленной цели перед корпоративным налоговым менеджментом. Неофициальные отношения более доступны, оперативны и действенны в компании, поскольку каждый субъект компании руководствуется единой целью – отличное выполнение своих непосредственных обязанностей, для получения высокого конечного результата компании. Внешние отношения более консервативны и официальные, поскольку это взаимоотношения компании с государственными и иными органами по вопросам налогов и других обязательных платежей в бюджет. Соответственно, при возникновении каких-либо трений (конфликтов) по данному вопросу, основанием будет служить официальный документ, составленный по всем правилам деловой переписки.

У каждой самостоятельной системы имеются *факторы*, влияющие на нее. Факторы, как и отношение можно разделить на внешние и внутренние. Внешний фактор – это внешняя среда компании, деятельность которой осуществляется вне зависимости от компании. Их можно разделить на общие и частные, к общим внешним факторам можно отнести изменение налогового и иного законодательства, влияющего на корпоративный налоговый менеджмент. К частным внешним факторам относятся: применение либо отмена налоговых льгот, применение санкций, возбуждение уголовного и/или административного дела в отношении компании. Внутренние факторы – это внутренняя среда компании, создаваемая и корректируемая руководством компании по вопросам корпоративного налогового менеджмента. К ним можно отнести: изменение модели налогового учета, изменение методики учета (оценки, списания) объектов налогообложения, изменение налоговой учетной политики компании.

Таким образом, нами были определены все параметры определяющие систему корпоративного налогового менеджмента – целостность, самостоятельность, действенность (рисунок 1).

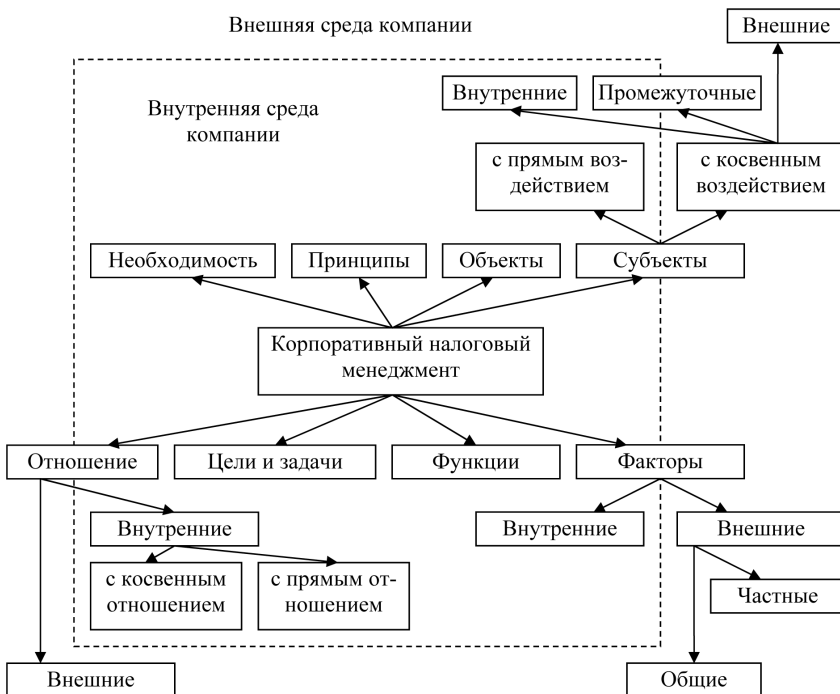


Рис. 1. Система корпоративного налогового менеджмента компании

Используемые источники

1. Галеева Н.Н., Совершенствование использования инструментария налогового менеджмента в управлении финансовыми потоками организации: дис...кан.эконом.наук: 08.00.10: защищена. Москва, 2007.
2. Дюсембаев К. Ш. и др. Аудит и анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Дюсембаев К. Ш., Егембердиева С. К., Дюсембаева З. К. Алматы: «Каржы-каражат», 1998.
3. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета. М., 1997.

Куликова Ю. П.
соискатель,
ГБОУ ВПО «Финансово-технологическая академия»

Стратегическое значение инновационного развития российской высшей школы как ключевого элемента национальной инновационной системы

Одним из условий инновационного развития высшей школы в субъектах РФ является наличие системной региональной политики в области образовательной, научной и инновационной деятельности, определяющей цели, траектории развития данных сфер, ресурсы, требуемые для достижения целей, и механизмы контроля. Развитие межвузовского взаимодействия в регионах может осуществляться по инициативе и при поддержке органов власти.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, инновационное развитие, модернизация экономика, управление инновационным развитием.

Strategic value of innovative development of the Russian higher school as key element of national innovative system

One of the conditions for innovative development of higher education in the subjects of the Russian Federation is the existence of a system of regional policy in the field of education, science and innovation, defining objectives, trajectory of development of these areas, the resources required to achieve the objectives and mechanisms of control. The development of inter-university cooperation in the region can be initiated and supported by governments.

Keywords: innovation, innovation policy, innovation development, modernization of the economy, the management of innovation development.

Инновационная деятельность высшей школы на основе интеграции образования и науки оказывает значительное социальное и экономическое влияние на национальную инновационную систему. При этом высокий уровень развития высшего образования в Российской Федерации, во многом сохранившийся в период перехода к рыночной экономике после распада СССР, делает возможным использование потенциала высшей школы для достижения задачи модернизации экономики страны.

Международные сравнения показывают, что высокий уровень образования среди населения является одним из основных конкурентных преимуществ РФ. Например, в Глобальном инновационном индексе INSEAD, отражающим восприимчивость экономики к

производству и потреблению инноваций, РФ занимает 56 место, при этом по уровню развития человеческого капитала и научных исследований — 38 место. Последняя позиция складывается из трех показателей: научные исследования и разработки — 44 место, образование — 46 место, высшее образование — 19 место.

Таким образом, инновационное развитие высшей школы имеет стратегическое значение для формирования к 2020 г. эффективной национальной инновационной системы.

Важность инновационного развития высшей школы осознается правительством. В статье В.В. Путина «О наших экономических задачах» отмечается, что «восстановление инновационного характера нашей экономики надо начинать с университетов — и как центров фундаментальной науки, и как кадровой основы инновационного развития. Международная конкурентоспособность нашей высшей школы должна стать нашей национальной задачей».

Среди определенных в Стратегии инновационного развития РФ экономических показателей, достижение которых обеспечит переход на инновационный путь развития, практически все связаны с качеством системы высшего образования (увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, увеличение доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг и т.д.).

Среди непосредственные показатели:

- увеличение количества российских вузов, входящих в число 200 ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов (Quacquarelli Symonds World University Rankings), до 4 единиц (в 2010 году — 1 вуз);
- увеличение доли средств, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в структуре средств, поступающих в ведущие российские университеты за счет всех источников финансирования, до 25 процентов.

Помимо этого Указ Президента РФ «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. предусматривает утвердить в течение 2012 г. основные государственные программы Российской Федерации, включая «Развитие образования» и «Развитие науки и технологий». До 1 декабря 2012 г. планируется утверждение комплекса мер, направленных на подготовку и переподготовку управленческих кадров в социальной сфере, технических специалистов и инженеров, привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, современный этап развития системы высшего образования характеризуется следующими условиями:

- не в полной мере преодолены негативные тенденции, сложившиеся после перехода к рыночной экономике, – старение научных кадров, высокий отток ученых и высококвалифицированных специалистов в зарубежные страны и т.д., при значительном сохранении потенциала высшей школы;
- принят ряд федеральных нормативно-правовых документов и программ, направленных на расширение возможностей инновационного развития высших учебных заведений. В программных документах вузам отводится центральная роль в процессе модернизации экономики. Предпринят ряд конкретных мер для стимулирования инновационного развития вузов;
- сформированы основные элементы инфраструктуры национальной инновационной системы, а также элементы инновационной инфраструктуры на уровне вузов. Однако функционирование этих элементов не носит системного характера, формирование вузовской инфраструктуры происходило стихийно, развитие непоследовательно. Это обуславливает неэффективность отдельных элементов инфраструктуры, а также низкую эффективность инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в целом;
- в системе высшего образования, как и в целом в экономике страны, в том числе на государственном уровне, одной из основных проблем является отсутствие практического опыта управления инновационной деятельностью. Это препятствует эффективной реализации программ развития, преобразования во многом носят бессистемный характер.

С точки зрения обеспечения перехода РФ к инновационному типу развития, выполнения к 2020 г. стратегических ориентиров социально-экономического развития, система высшего образования может быть рассмотрена с трех позиций:

- 1) необходимо, чтобы система высшего образования обеспечила условия для эффективного осуществления инновационных процессов в экономике (развитие человеческого капитала, выполнение научных исследований);
- 2) необходимо, чтобы высшие учебные заведения смогли выступить в качестве активных субъектов инновационной деятельности (участие в коммерциализации инновационных разработок);
- 3) необходимо, чтобы были созданы правовые, организационные, финансовые, социально-экономические условия для инновационно-

го развития системы высших учебных заведений (состояние кадрового потенциала, материально-технической базы и информационного обеспечения, организация образовательной и научно-исследовательской деятельности должны обеспечить выполнение первых двух задач).

Таким образом, высшие учебные заведения выполняют «триединую» роль в инновационных системах, являясь одновременно генераторами, каналами трансфера и потребителями инновационной продукции. С одной стороны, вузы разрабатывают направления образовательной и научно-исследовательской деятельности в соответствии с потребностями экономики, с другой стороны, деятельность вузов оказывает влияние на формирование экономики определенного типа.

При этом все три задачи системы высшего образования при переходе к инновационному типу развития могут быть реализованы только при условии расширения участия вузов в национальной инновационной системе на основе усиления интеграции образования и науки.

Эти особенности обуславливают стратегическое значение инновационного развития высшей школы для социально-экономического развития страны и их учет необходим при управлении развитием высших учебных заведений.

Зарубежный опыт показывает, что в инновационно-ориентированном обществе развитие системы высшей школы является довольно динамичным процессом постоянной адаптации к потребностям экономики.

В программных документах РФ прогнозируются следующие этапы развития инновационной сферы для модернизации экономики.

Таблица

Характеристика программ инновационного развития РФ по целям и срокам реализации

№	Документ	Цели программы	Этапы реализации
1	Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года	Формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.	2011–2015 годы: развитие механизмов частно-государственного партнерства в научной и инновационной сферах реализация прорывных направлений технологического развития и распространения передовых технологий в экономике. привлечение частных и зарубежных инвестиций в сектор исследований и разработок развитие научной инфраструктуры развитие рынков интеллектуальных активов и технологий, а также фондового рынка высокотехнологичных компаний.

Продолжение таблицы

2	Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года	Перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь развития	<p>2011–2013 гг: решается задача повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям</p> <p>Приоритетом в образовании станет реструктуризация сектора высшего образования, ориентированная на развитие сектора исследований и разработок в университетах, углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями, кардинальное расширение международной интеграции российских вузов как в сфере образовательных программ, так и в сфере исследований и разработок, усиление академической мобильности и развитие сетевой организации образовательных и исследовательских программ. При этом будет усиливаться финансовая поддержка ведущих вузов, научных коллективов и отдельных ученых, проводящих исследования на мировом уровне.</p> <p>2014–2020 гг.: предполагается полностью сформировать целостную и работоспособную национальную инновационную систему, адекватную расширяющемуся спросу на инновации со стороны секторов экономики, обеспечивающую поддержку инновационной активности на всех стадиях инновационного цикла.</p> <p>Полноценно заработает инновационный центр «Сколково».</p>
3	Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 годы	Обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации	<p>2011–2013 гг: будут получены устойчивые модели для дальнейшего массового внедрения преобразований и оценки их результативности, разработаны сценарии для различных типов учебных заведений, регионов и социально-экономических условий.</p> <p>2014–2015 гг. будут сформированы новые институты образования, модели управления в условиях широкомасштабного использования информационно-коммуникационных технологий, будут закреплены ключевые институциональные и нормативные правовые изменения.</p>

4	Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы	Создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров и закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранения преемственности поколений в науке и образовании	Один этап
5	Федеральная целевая программа Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы	Развитие научно-технологического потенциала Российской Федерации в целях реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации	2007–2009 гг.: обеспечение условий для перехода к инновационному пути развития экономики страны. 2010–2013 гг.: содействие формированию сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Среди проблем в области реализации указанных программ можно отметить недостаточный уровень взаимосвязанности и сбалансированности целей и результатов. Стратегия инновационного развития в целом носит декларативный характер и требует разработки конкретизирующих программ.

С учетом зарубежного опыта, тенденций развития системы высшего образования РФ нами предложен алгоритм формирования национальной инновационной системы на основе активизации инновационной деятельности вузов, включающий несколько этапов.

Выделение этапов необходимо с точки зрения принятия управленческих решений. Для каждого этапа сформулированы задачи управления.

По временным рамкам выполнение алгоритма предполагает три периода: 2013–2014 гг. – первые семь этапов, их результат – определение взаимосогласованных приоритетов развития инновационной деятельности высших учебных заведений в соответствии со стратегическими задачами развития страны, выявление сильных и слабых сторон сложившейся системы высшего образования, а также возможностей интеграционного развития. В этот период истечет срок реализации ряда федеральных программ и запланирована разработка последующих, что создаст возможность учета и использования положительного опыта.

2014–2015 гг. — восьмой этап, его результат — разработка программы интеграции вузов в национальную инновационную систему. К этому периоду будет создана основа для расширения взаимодействия между субъектами инновационной системы, выявлена наиболее эффективные модели развития высшей школы, будут частично введены в эксплуатацию ключевые элементы Инновационного центра Сколково. 2015–2020 гг. — девятый и десятый этапы, их результат — обеспечена ведущая роль вузов в инновационном развитии страны с соблюдением принципов координирования, автономии, конкуренции и кооперации.

В программных документах и заявлениях Правительства РФ высшим учебным заведениям отводится ключевая роль при переходе Российской Федерации на инновационный путь развития. Это объясняется необходимостью подготовки высококвалифицированного человеческого капитала для обеспечения задачи модернизации страны, что может быть обеспечено качественным функционированием системы высшего образования. Также высшие учебные заведения представляют собой наиболее благоприятную среду для интеграции науки и образования. При этом, как отмечалось в ранее, развитие высшего образования должно быть согласовано с общими задачами социально-экономического развития, а деятельность высших учебных заведений — интегрирована в инновационные процессы на уровне национальной и региональных инновационных систем.

С целью обеспечения эффективности управления требуется выявление основных связей, определяющих влияние высшего образования на инновационную систему страны и влияющих, в свою очередь, на развитие высшей школы.

Составление схемы позволяет определить роль отдельных участников инновационной деятельности в процессе модернизации экономики страны, что в свою очередь дает возможность учитывать их интересы для более целенаправленного и результативного взаимодействия.

В качестве основных элементов национальной инновационной системы нами выделены: организации сферы образования, организации сферы науки, предприятия реального сектора экономики, инновационная инфраструктура, органы государственного регулирования, а также интегрирующие элементы. Интегрирующие элементы выделены в отдельный блок национальной инновационной системы, поскольку их функции шире функций инновационной инфраструктуры за счет более масштабного влияния на взаимодействие субъектов инновационной системы, их цели не совпадают с целями отдельно взятых образовательных, научных, производственных организаций.



Рис. Управление инновационным развитием системы высшего образования как инструмент реализации инновационной стратегии развития национальной экономики

В целом интеграция науки и образования помимо взаимодействия образовательных учреждений и НИИ, лабораторий, конструкторских бюро может рассматриваться в более широком контексте – как внедрение научных достижений в образовательный процесс и образова-

ние с привлечением к выполнению научных проектов, что может сопровождаться созданием инновационной инфраструктуры.

В РФ формируются сложные системы интеграции науки и образования, основанные на кооперации научных и образовательных учреждений и их подразделений различного уровня. Среди организационных форм можно выделить: университетские комплексы, университетские образовательные округа, учебно-научно-производственные комплексы, учебно-научные-инновационные комплексы, научно-образовательные инновационные комплексы, научно-образовательные центры. Однако правовой статус оформлен только для университетских комплексов.

Инновационная активность предприятий реального сектора экономики определяет результирующие показатели инновационной деятельности страны. Основной функцией малых, средних и крупных инновационных предприятий в рамках инновационной системы является производство инновационной продукции (товаров, работ, услуг). Возможности инновационной деятельности предприятий во многом определяются доступом к специалистам различного уровня квалификации и технологиям. Спрос со стороны предприятий определяет во многом требования к повышению качества подготовки выпускников на основе интеграции образования и науки. Взаимодействие между сферой образования и предприятиями реального сектора экономики может осуществляться напрямую посредством заключения договоров о подготовке специалистов, об организации баз практик для студентов, участия в совместных научно-технических проектах, участия вузов в уставном капитале малых предприятий и т.д.

Используемые источники

1. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике».
2. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года»
3. Приказ Министерства образования и науки РФ от 29.06.2009 № 276 «О перечне показателей, критериях и периодичности оценки эффективности реализации программ развития университетов, в отношении которых установлена категория «Национальный исследовательский университет».
4. Приказ Министерства образования РФ от 06.09.1999 № 254 «О создании сети региональных и межвузовских центров международного сотрудничества и академической мобильности».
5. Распоряжение Министерства образования и науки РФ от 23.11.2006 № Р-33 «О проведении конкурсного отбора образовательных учреждений высшего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы».

Лопатин В. А.
заместитель начальника Департамента международных расчетов
Дирекции расчетного обслуживания,
Внешэкономбанк

Обобщенная модель и классификация электронных денег

В статье рассматривается обобщенная модель электронных денег, построенная на основе подхода жизненного цикла денег. Также рассматривается классификация электронных денег, разработанная на основе обобщенной модели электронных денег.

Ключевые слова: электронные деньги, жизненный цикл, обобщенная модель электронных денег, классификация электронных денег.

Generalized model and classification of electronic money

In the article the generalized model of electronic money based on the life cycle approach is considered. Also the classification of electronic money built on the generalized model of electronic money is examined.

Keywords: electronic money, life cycle, generalized model of electronic money, classification of electronic money.

Введение

Термин «электронные деньги» является одним из наиболее многозначных терминов в экономической науке. Во-первых, он унаследовал свойства своего базового термина — «деньги», по вопросу о содержании которого экономисты спорят не одно десятилетие. Во-вторых, с ним связан технологический элемент, выраженный в «электронности» денег, который не получил должного осмысления с точки зрения экономического содержания. В третьих, его часто используют в значении «электронное средство доступа к деньгам», что также не способствует ясности и однозначности.

К тому же, выявлению экономического содержания электронных денег часто мешает сложившаяся юридическая практика, в результате которой создаются устойчивые юридические конструкции, существенно ограничивающие рамки экономического анализа. Более того, различия в правовом регулировании на уровне отдельных стран приводит к появлению «национальных» видов электронных денег, что еще сильнее препятствует достижению единого понимания термина.

В связи с этим, представляет интерес любой способ рассмотрения понятия «электронные деньги», который был бы максимально свободен от юридических норм и деталей реализации конкретных платежных инструментов. В данной статье рассматривается один из таких способов, который строится на идее жизненного цикла денег — последовательности процедур, применяемых в отношении денег, состоящей из создания, хранения, перевода и аннулирования денег. Практическое применение данного подхода позволяет предложить обобщенную классификацию электронных денег, в которую укладываются практически все известные на сегодняшний день варианты электронных денег.

1. Виды электронных денег

Разнообразие видов электронных денег, которые должна охватывать любая адекватная модель электронных денег, можно проследить при рассмотрении эволюции электронных денег.

Впервые об электронных деньгах заговорили в 70-х годах прошлого столетия в связи с созданием систем электронного перевода денежных средств. Именно тогда появились первые определения электронных денег, которые носили достаточно общий характер, хотя и были привязаны к осуществлению банковских операций. В них прослеживалась мысль, что электронные деньги — это те же деньги, но обладающие свойством «электронности», причем данное свойство выражается в том, что деньги могут храниться и передаваться в электронной форме. Например, еще в 1976 году В.М. Усокин описал электронные деньги как «записи в памяти банковских компьютеров, передаваемые по каналу дистанционной связи»¹.

Позднее, эта мысль сильно трансформировалась под влиянием других характеристик, которые появились в результате развития новых способов расчета, в частности, расчетов с помощью чиповых (микропроцессорных) карт, электронных скрипов и компьютерных систем на базе «частных денег».

Использование предоплаченных чиповых карт началось в 80-х годах прошлого столетия. Первоначально схема платежа с помощью чиповой карты представляла собой цепочку из трех участников — эмитента, плательщика и получателя средств. Позднее была предпринята попытка удлинить цепочку платежей за счет включения других плательщиков-получателей и с помощью специального приспособления осуществлять перевод электронных денег между плательщиками и получателями без участия эмитента².

¹ Усокин В.М. Теория денег. М.: Мысль, 1976, С. 86

² Проект «электронных наличных» Mondex. Плас, № 1—2, 1996.

В начале 90-х годов начала развиваться концепция «сетевых» ЭД в виде электронных скрипов — защищенных файлов, в которых хранилась денежная «стоимость», представленная правами требования по обязательствам эмитента электронных денег. Эмитент выпускал обязательства в пользу клиентов в обмен на предоплату, причем в процессе платежа плательщик пересылал скрип получателю, а получатель возвращал скрип эмитенту в обмен на наличные или депозитные деньги. Заметим, что удлинить цепочку платежей с помощью скрипов не удалось, так как отсутствовал дешевый механизм защиты скрипа от тиражирования.

Концепция «безналичных» электронных денег начала развиваться из практики работы компьютерных систем частных денег³, которые представляли собой системы расчетов по сделкам между участниками небольших сообществ, использующие компьютерный учет взаимных требований и обязательств. Такие системы напоминали системы расчетов по текущим и кредитным счетам в банках — для каждого участника велись электронные учетные записи по требованиям и обязательствам. Первоначально в компьютерных системах частных денег отсутствовал эмиссионный центр, в связи с чем сумма всех требований и обязательств участников расчетов равнялась нулю. Однако такие системы несли значительный кредитный риск, поэтому постепенно стали появляться более надежные системы расчетов, в которых оператор системы предоставлял электронные «частные» деньги в обмен на предоплату. Это привело к дальнейшей трансформации «электронных денег» и сближению электронных денег с депозитными деньгами⁴ на банковских счетах.

2. Жизненный цикл и обобщенная модель денег

Разнообразие видов электронных денег говорит о том, что адекватная модель электронных денег должна строиться исходя из самых общих соображений. В частности, такими общими соображениями можно считать рассмотрение категории денег с точки зрения жизненного цикла денег, в соответствии с которым в процессе своего существования деньги находятся в состоянии создания, хранения, перевода и аннуляции, причем хранение и перевод могут выполняться многократно (Рис. 1).

³ Barbara A. Good. Private Money: Everything Old is New Again. Federal Reserve Bank of Cleveland, April, 1998.

⁴ Деньги, кредит, банки. Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Кнорус, 2012, С. 33–36/.

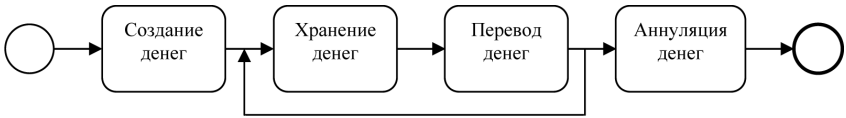


Рис. 1. Жизненный цикл денег

На каждой стадии в отношении денег применяются соответствующие механизмы преобразования, которыми управляют вполне определенные субъекты. Субъекты, которые создают и аннулируют деньги, обычно называются эмитентами денег. Они могут совпадать или отличаться от субъектов, которые осуществляют хранение денег, а также от субъектов, которые участвуют в переводе денег – субъектов, которые могут давать распоряжения в отношении денег (распорядители), и субъектов, которые обязаны такие распоряжения выполнять (исполнители распоряжений).

Заметим, что все предыдущие рассуждения не накладывали никаких требований на тот объект, который назывался деньгами. В отношении этого объекта были сделаны только два предположения: а) такой объект существует; б) его существование можно описать посредством процесса жизненного цикла. Что именно будет фигурировать в качестве денег – юридическая конструкция «прав требований», экономический объект «стоимости» или нечто другое – на обобщенную модель денег не должно оказывать заметного влияния.

В настоящей статье обобщенная модель денег рассматривается в виде некоторого абстрактного объекта «деньги», представленного механизмами своего создания, хранения, перевода и аннуляции, и субъектами, управляющими этими механизмами (Рис. 2).

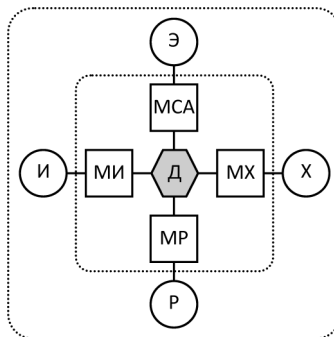


Рис. 2. Обобщенная модель денег

На рисунке изображена одна из таких моделей, в которой присутствуют механизмы создания/аннуляции (МСА) и хранения (МХ) денег, а перевод денег разделен на механизмы распоряжения деньгами (МР) и исполнения распоряжений (МИ). Соответствующие субъекты представлены эмитентом (Э), хранителем (Х), распорядителем (Р) и исполнителем распоряжений (И).

Заметим, что наличие четырех субъектов не исключает совмещение функций двух и более субъектов в одном лице. В частности, существуют два случая совмещения функций, которые соответствуют широко известным типам денег (Рисунок 3)⁵.

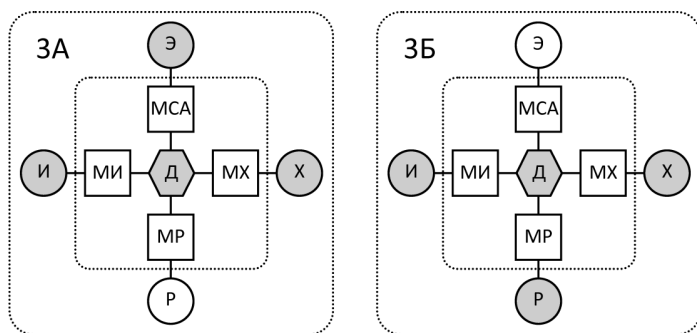


Рис. 3. Безналичные (3А) и наличные (3Б) деньги

В первом случае одно лицо совмещает функции эмитента, хранителя и исполнителя распоряжений в отношении денег (3А). Этот случай соответствует безналичным деньгам, например, депозитным деньгам коммерческого банка, который создает депозиты, хранит их на банковских счетах и выполняет распоряжения лиц, которые имеют право давать такие распоряжения (владельцев банковских счетов). Во втором случае, одно лицо совмещает функции хранителя, распорядителя и исполнителя распоряжений в отношении денег (3Б). Этот случай соответствует наличным денежным средствам, когда физическое лицо может одновременно хранить деньги, выступать распорядителем денег и исполнять собственные распоряжения в отношении денег путем передачи наличных денег в обмен на товары и услуг.

⁵ Идею совмещения функций в случае наличных и безналичных денег автор заимствовал из обсуждения природы денег с К.Т. Сумманенном.

3. Обобщенная модель электронных денег

Обобщенная модель денег, описанная выше, позволяет предложить простой способ перехода к обобщенной модели электронных денег – путем замены всех механизмов, связанных с деньгами, на их электронные аналоги (Рис. 4).

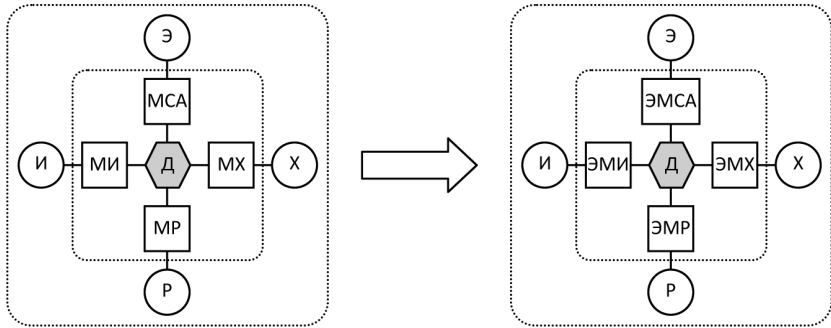


Рис. 4. Переход от обобщенной модели денег к обобщенной модели электронных денег

В этом случае, механизм создания и аннулирования денег (МСА) трансформируется в электронный механизм создания и аннулирования электронных денег (ЭМСА), механизм хранения денег (МХ) – в электронный механизм хранения электронных денег (ЭМХ), механизм распоряжения деньгами (МР) – в электронный механизм распоряжения электронными деньгами (ЭМР), а механизм исполнения распоряжений – в электронный механизм исполнения распоряжений (ЭМИ).

Субъекты, которые обеспечивают функционирование новых механизмов, принципиально не изменяются – появляются эмитенты электронных денег, хранители электронных денег, а также распорядители и исполнители распоряжений в отношении электронных денег. Это позволяет рассматривать в отношении электронных денег те же принципы совмещения функций. В частности, можно говорить о безналичных электронных деньгах, в отношении которых одно лицо совмещает функции создателя, хранителя и исполнителя распоряжений, и о наличных электронных деньгах, в отношении которых одно лицо совмещает функции хранителя, распорядителя и исполнителя распоряжений.

Заметим, что выделение в отдельную категорию хранителей денег в отношении электронных денег приобретает вполне практический смысл – по мере распространения облачных технологий, хранение

электронных денег все чаще осуществляется в рамках инфраструктуры независимых поставщиков информационных услуг.

4. Классификация электронных денег

Обобщенная модель электронных денег позволяет охватить большинство вариантов электронных денег, которые определяются видами используемых электронных механизмов и типами субъектов, управляющих такими механизмами. В частности, можно классифицировать электронные деньги по следующим признакам:

1) по типу механизма создания электронных денег: а) с предоплатой; б) с частичной предоплатой; в) без предоплаты.

2) по типу эмитента электронных денег: а) центральный банк; б) – банковская организация; в) небанковская организация;

3) по типу механизма хранения электронных денег: а) централизованное хранение; б) децентрализованное хранение; в) смешанное хранение;

4) по типу хранителя электронных денег: а) эмитент; б) распорядитель; в) исполнитель распоряжений; г) независимое лицо; д) несколько перечисленных лиц совместно.

5) по типу механизма распоряжения электронными деньгами: а) с направлением распоряжения в адрес исполнителя распоряжений; б) без направления распоряжений (в частности, первый случай соответствует распоряжению безналичными электронными деньгами, второй – наличными);

6) по типу распорядителя электронных денег: а) центральный банк; б) банковская организация; в) небанковская организация; г) физическое лицо; д) несколько лиц совместно;

7) по типу механизма исполнения распоряжений: а) передача электронных денег от плательщика к получателю; б) изменение учетных записей об остатках электронных денег; в) смешанное исполнение распоряжений;

8) по типу исполнителя распоряжений: а) центральный банк; б) банковская организация; в) небанковская организация; г) физическое лицо.

В качестве примера можно рассмотреть вариант российских электронных денег – электронных денежных средств (ЭДС), юридический статус которых определен в Федеральном законе от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». В соответствии с указанным законом:

а) объект ЭДС представляет собой права требования по обязательствам оператора электронных денежных средств;

б) механизм создания ЭДС строится по принципу предоплаты;

в) механизм хранения ЭДС основан на централизованном хранении;

г) механизм распоряжения ЭДС предполагает направление в адрес оператора ЭДС распоряжения с использованием электронного средства платежа;

д) механизм исполнения распоряжений основан на изменение учетных записей об остатках ЭДС;

г) оператор электронных денежных средств совмещает функции эмитента, хранителя и исполнителя распоряжений в отношении ЭДС;

д) распорядителем ЭДС могут быть физические и юридические лица, а также индивидуальные предприниматели.

Заметим, что перечисленные классификационные признаки – не единственные признаки, по которым можно выделять различные варианты электронных денег. В частности, большое количество классификационных признаков связано с технологическими аспектами использования денег. Например, механизм распоряжения электронными деньгами может включать различные технологии передачи распоряжений в адрес исполнителя распоряжений (различные платежные инструменты), механизм хранения – различные типы устройств, используемых для хранения электронных денег, а механизм исполнения распоряжений – различные каналы передачи электронных денег от плательщиков к получателям и различные способы изменения учетных записей об электронных деньгах.

Заключение

Эволюционное развитие платежных механизмов привело к образованию большого числа разновидностей электронных денег, которые могут различаться по целому ряду признаков. В работе рассматривается обобщенная модель, способная охватить все многообразие электронных денег, разработанная на основе подхода жизненного цикла – выделения электронных механизмов создания, хранения, перевода и аннулирования электронных денег, а также видов субъектов, управляющих такими механизмами (эмитентов, хранителей распорядителей и исполнителей распоряжений). При этом типы механизмов и типы субъектов (по каждому виду субъекта) используются в качестве классификационных признаков для построения обобщенной классификации электронных денег.

Используемые источники

1. Усоскин В.М. Теория денег. М.: Мысль, 1976.
2. Деньги, кредит, банки. Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Кнорус, 2012.
3. Barbara A. Good. Private Money: Everything Old is New Again. Federal Reserve Bank of Cleveland, April, 1998.
4. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Михель В. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Критерии эффективности финансовых стратегий корпораций

В статье рассматриваются критерии эффективности финансовых стратегий корпораций.

Ключевые слова: финансовая стратегия корпорация, эффективность финансовой стратегии, критерии эффективности финансовой стратеги.

Criteria of efficiency of financial strategy of corporations

The article devoted the criteria of efficiency of the financial strategy of corporations.

Keywords: financial strategy corporation, efficiency of the financial strategy, criteria of efficiency of the financial strateg.

Одной из ключевых тенденций повышения эффективности финансовой деятельности российских предприятий является их переход на сбалансированное развитие, которое предполагает в своей основе стратегический тип управления. Этот процесс актуализирует необходимость поиска адекватных сложившимся условиям российской рыночной модернизации финансовых моделей, методов, алгоритмов и методик по совершенствованию финансового менеджмента.

Финансовая стратегия — это один из важнейших видов функциональных стратегий, это система действий по достижению поставленных долгосрочных целей финансовой деятельности, на основе которой детально прорабатывается политика привлечения и использования финансовых ресурсов корпорации. Эта политика включает конкретный механизм формирования требуемого объема финансирования за счет различных источников и форм, а также механизм эффективного вложения этих ресурсов в активы организации, ориентируясь при этом на состояние внешней среды и поддержание устойчивого финансового положения организации.

Эффективность организаций в общем виде определяют как отношение результата ее деятельности к затратам, направленным на его достижение. Эффективность есть характеристика процессов и воздействий сугубо управленческого типа, отражающая, прежде всего степень

достижения преследуемых целей, поэтому эффективностью обладает лишь целенаправленное взаимодействие.

Под эффективностью понимают:

- определенный конкретный результат (эффективность действия чего-либо);
- соответствие результата или процесса максимально возможному, идеальному или плановому;
- функциональное разнообразие систем;
- числовую характеристику удовлетворительности функционирования;
- вероятность выполнения целевых установок и функций;
- отношение реального эффекта к требуемому (нормативному) эффекту¹.

Для достижения высоких показателей деятельности организации важны как операционная, так и стратегическая эффективность.

Операционная эффективность проявляется в выполнении сходных видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты.

Эффективная стратегия должна быть продуктом особого менеджмента — искусства.

Ключевые характеристики потенциально эффективной стратегии:

- ментальная правильность выбираемой (разрабатываемой) стратегии. К ней относятся знание и понимание полюсов эффективной стратегии. Абсолютная иррациональность — один из объективно крайних полюсов эффективной стратегии конкретной организации; ее противоположный полюс — предельная рациональность;
- ситуационность. С точки зрения ситуационного подхода эффективная стратегия всегда интегрирует характерные особенности именно данной конкретной ситуации в ключевые факторы будущего стратегического успеха конкретной организации;
- уникальность стратегии. Чтобы достичь успеха в своем бизнесе, в стратегию организации должны быть заложены некоторые сильные содержательные моменты, которые сделают ее отличной от основных конкурентов.

Каждая организация должна найти в своей деятельности что-то уникальное, присущее только ей. Подход к стратегической уникаль-

¹ Лапыгин Ю. Н. Стратегический менеджмент. М.: Инфра-М, 2007. С. 139.

ности — целевой поиск возможностей своего будущего бизнес-успеха там, где его еще не увидели конкуренты.

1. Будущая неопределенность как стратегическая возможность. Стратегия организации должна быть способна превращать изменения внешнего окружения в ее стратегические и тактические конкурентные преимущества;

2. Гибкая адекватность. Организации для реализации возможностей предоставляемых внешней средой необходимо, чтобы ее собственные стратегические изменения были адекватны изменениям внешним.

Приведенные характеристики являются не альтернативными, а взаимодополняющими и взаимоусиливающими, так как фактически эффективные стратегии организаций — это тот или иной, но обязательно органичный и содержательный сплав указанных характеристик².

Успех или провал стратегии определяется следующими факторами:

1. Соответствие внешней среде. Как известно потребности рынка формируются внешней средой, а именно изменениями в демографической ситуации в стране, уровне экономического благосостояния, политикой, технологиями, переменами в культуре и ценностях. В настоящее время процветающими считаются те организации, где удовлетворение нужд потребителей осуществляется наиболее эффективно, так как основной фактор, определяющий результативность работы организации и правильность выбора товара (услуги), — это его соответствие нуждам потребителей.

2. Эффект времени (нет ничего более непостоянного, чем успех). Основной источник возникновения проблем в управлении организацией — изменения рыночной среды и соответственно нужд потребителей. Для того чтобы всегда быть на волне успеха, руководителям организаций следует быстро и адекватно реагировать на изменения во внешней среде и постоянно совершенствовать стратегию своей деятельности. Конечно же, проведение преобразований мало у кого вызовет восторг, однако это реальная необходимость

3. Производительность против эффективности. Производительность и эффективность представляют две концепции, на которых основывается каждая отдельная стратегия.

Первая отражает рост производительности и связывает результаты (например, объем производства, прибыль) с затратами (например, вложенные в труд или активы). Производительность определяют как

² Попов С. А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 22–26.

внутренний показатель, который при необходимости можно легко измерить и улучшить.

В отличие от производительности понятие эффективности связано с удовлетворением нужд потребителей и является внешним показателем, который с трудом поддается измерению. Для его повышения требуется длительное время. Эффективность имеет огромное значение для выживания и успешной деятельности организации. Производительность связана с затратами, эффективность – с выявлением возможностей создания рынков. П. Друкер передает суть указанного различия так: «Производительность позволяет выполнить все необходимое, а эффективность – найти это необходимое». Для многих организаций тем не менее стремление к высокой производительности и сокращению затрат скорее самоцель, чем дополнение к эффективности. Суть эффективности заключается в нововведениях, т. е. обнаружении новых источников и средств удовлетворения нужд потребителей. Концентрация усилий на снижение затрат – безнадежное и устаревшее занятие, если организация выпускает товары, которые не находят спроса на рынке. Руководители должны направлять основные усилия скорее во внешнюю, нежели во внутреннюю среду. Организация должна быть прежде всего эффективной и только потом – производительной.

4. Скорость и решительность. Важными факторами успеха стратегии в условиях жесткой конкуренции стали скорость и решительность. Основным оружием (ресурсом) успеха организаций выступает время. Те организации, которые умеют в кратчайшие сроки мгновенно реагировать на изменения вкусов и требований потребителей, несомненно, получают большие прибыли, чем их «медлительные» (нерасторопные) конкуренты.

Для достижения успеха одной лишь скорости недостаточно, надо решительно привлекать значительное количество ресурсов, так как одно из условий получения прибыли и закрепления позиций на рынке – привлечение необходимых ресурсов в производство, а также постоянная работа по завоеванию новых сегментов рынка. Небольшим организациям, не обладающим значительными запасами ресурсов, целесообразно рассмотреть возможность заключения соглашения с более крупными фирмами с целью получения достаточного количества ресурсов, необходимых для успешного освоения рынка.

5. Эффективность организационной структуры. В условиях современной конкуренции умение организации выжить зависит от ее основных деловых способностей – уникального сочетания квалификации в области технологий и маркетинга ее сотрудников, а также от

условий эффективного использования персоналом организации их умений и навыков, нахождения возможностей их применения, успешной их реализации и завоевания передовых позиций на рынке. Внешние силы – экономика, изменения в демографической структуре, технологиях, а также конкуренция и другие факторы обуславливают выживание только тех организаций, которым удалось наилучшим образом приспособиться к окружающей среде.

Таким образом, процветание организации в будущем зависит от ее умения адаптироваться к постоянно меняющимся факторам внешней среды и от умения руководства разрабатывать стратегию, адекватную изменяющемуся миру³.

Оценка стратегии – важный этап управления организациям. Одна из основных целей оценки стратегии – разделение текущих результатов деятельности и тех факторов, которые лежат в их основе и определяют собой успех или поражение организации в целом. Результатом оценки стратегии может быть как отклонение и изменение, так и одобрение существующих программ.

Большое значение для определения преимуществ организации имеют критерии сравнения организаций между собой и с рынком. Факторы изменений границ между самими организациями, а также границ между организациями и рынком могут быть установлены – они формируются как в самой организации, так и в отношениях между организациями (в частности, в изменениях процедур межорганизационных согласований, в первую очередь на рынках, а также в государстве).

Один из способов решения проблемы критериев эффективности – упорядочение их с помощью фундаментальных характеристик организаций.

Для экономической организации параметрами эффекта могут быть: стоимость и время создания; доход и прибыль за фиксированный период и т. д. Не случайно при выборе состава параметров эффекта учитывается, ради чего создается система, и цель исследования.

Разработка эффективной финансовой стратегии предприятия обеспечивает:

- формирование четкой взаимосвязи стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия;
- возможность активного маневрирования финансовыми ресурсами;

³ Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / Пер. с англ./Под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999. С. 40–42.

- реализацию перспективных инвестиционных возможностей;
- возможность снижения отрицательного воздействия факторов внешней среды на результаты деятельности предприятия;
- выявление преимуществ и недостатков предприятия в финансовой деятельности в сравнении с его конкурентами ⁴.

Таким образом, в связи с необходимостью принятия эффективных финансовых решений в рыночных условиях проблема выбора эффективной финансовой стратегии компании является актуальной задачей. При этом формализованным критерием эффективности финансовой стратегии может служить «золотое правило экономики»:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > 100, \quad (1)$$

где $T_{\text{п}}$ – темп роста прибыли;

$T_{\text{в}}$ – темп роста объема продаж;

$T_{\text{а}}$ – темп роста авансированного капитала.

Если в результате разработки финансовой политики в разрезе приоритетных направлений стратегического финансового развития предприятия нарушается соотношение, рекомендованное данной моделью, то в стратегию необходимо вносить коррективы, чтобы она была способна удовлетворять критерию эффективности.

Важнейшим условием эффективной реализации финансовой стратегии являются соответствующие ей изменения организационной структуры управления и организационной культуры. Предусматриваемые стратегические изменения в этой области должны быть составной частью параметров финансовой стратегии, обеспечивающих ее реализуемость.

Используемые источники

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / Пер. с англ./Под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999. С. 40–42.
2. Лапыгин Ю. Н. Стратегический менеджмент. М.: Инфра-М, 2007. С. 139.
3. Попов С. А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 22–26.
4. Степаненко А.В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия // Успехи современного естествознания. 2010. № 4.

⁴ Степаненко А.В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии предприятия // Успехи современного естествознания. 2010. № 4.

Мухова Е. В.
кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВПО «РГГУ»

Современные тенденции развития и регулирования мирового рынка иностранных инвестиций

В статье исследован мировой рынок иностранных инвестиций и выявлены тенденции, которые возникли в результате изменения мировой экономической конъюнктуры. Автором дана оценка региональной структуры ПИИ, выявлены сдвиги в потоках ПИИ в страновом разрезе. Автором также дано краткое описание основных направлений, механизмов и инструментов регулирования потоков ПИИ.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, современные тенденции развития мирового рынка прямых иностранных инвестиций, особенности перемещения ПИИ между регионами, регулирование прямых иностранных инвестиций на национальном и международном уровне.

Modern development and regulation tendencies of the foreign investment world market

World market investment development tendencies are analyzed, changes influenced by the world economic crises determined in this article. The author evaluates regional structure of foreign direct investment (FDI), reveals the shift in the flows of FDI in the regional context. The author also gives brief summary of main directions, mechanisms and instruments of FDI flow regulations.

Keywords: foreign direct investment (FDI), world market foreign direct investments development tendencies, regulation of foreign direct investments at the national and international level.

1. Современные тенденции развития рынка ПИИ

Международный рынок ПИИ является наиболее динамичным рынком, зависящим от мировой рыночной конъюнктуры. Мировой кризис 2008–2009 года оказал значительное влияние на развитие рынка ПИИ, в результате чего изменились некоторые его характеристики. На современном этапе в глобальной структуре ПИИ прослеживаются сдвиги, которые предшествовали мировому кризису, и усилились под его влиянием.

Во-первых, в международных структурах производства четко прослеживается повышение удельного веса развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Половина глобального притока ПИИ теперь поступает в развивающиеся страны и страны с переходной эко-

номикой, и четверть мировых инвестиций вывозятся из этих стран в виде ПИИ.

Во-вторых, отмечен спад в обрабатывающей промышленности по сравнению с инвестициями в сферу услуг, сектор добывающих отраслей и сельского хозяйства, который вряд ли удастся переломить.

В-третьих, появились новые источники ПИИ, такие как государственные ТНК. В настоящее время насчитывается как минимум 650 государственных ТНК. Они имеют более 8500 зарубежных филиалов по всему миру. Хотя их количество относительно мало (менее 1% всех ТНК), их ПИИ имеют существенные объемы. Государственные ТНК диверсифицированы и активно действуют в секторе услуг¹.

В-четвертых, изменился характер и роль ПИИ в регионах. Большая часть ПИИ в группе развивающихся стран и стран с переходной экономикой поступали в крупные страны с формирующимися рынками.

По-прежнему на мировом рынке ПИИ основными экспортерами и импортерами капитала на международной арене выступают развитые страны. В после кризисный период наблюдался рост ПИИ в экономику этих стран, связанный с активизацией трансграничных сделок по слиянию и поглощению (M&A), часть из которых была обусловлена корпоративной реструктуризацией компаний с целью их фокусирования на основных видах деятельности и более рациональном использовании капитала. Такая практика была наиболее распространена в Европе. При этом наблюдался значительный спад инвестиций в новые проекты. Этот спад был настолько значительным, что превысил рост инвестиций в новые проекты в развивающихся странах. В результате на мировом рынке ПИИ уже 3 года подряд наблюдается сокращение ПИИ в новые проекты в стоимостном выражении. Таким образом, пятой современной тенденцией развития мирового рынка ПИИ является стабильное сокращение инвестиций во вновь создаваемые проекты.

Анализ региональной структуры ПИИ позволяет также выделить новые тенденции в развитии рынка.

После кризиса 2008–2009 гг. в динамике потоков ПИИ в Южную, Восточную и Юго-Восточную Азию наблюдалось крупнейшее с 2001 года снижение. Этот регион утратил позиции лидера в привлечении инвестиций. В условиях падения инвестиций из развитых стран укрепилась позиция внутрирегиональных инвесторов. Расширяющиеся

¹ Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации международного производства не связанные с участием в капитале, и развитие // ЮНКТАД [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.unic.ru/news_inf/wir2011overview_ru.pdf

внутрирегиональные инвестиции в Азии служат одним из инструментов распространения технологии «рециклирования» сравнительных преимуществ и повышения конкурентоспособности. Этот фактор играет важную роль в модернизации отраслей на различных стадиях развития. Региональная интеграция и экономической взлет Китая в настоящее время ускоряют этот процесс, создавая возможность для развития более широкого круга стран, куда включены такие, как Камбоджа, Лаосская Народная-Демократическая Республика и Мьянма.

В последние годы на мировом рынке ПИИ все более заметную роль играют новые юго-азиатские игроки: китайские и индийские конгломераты, такие как Международная китайская торгово-инвестиционная компания и «Релаенс Индастриз» (Индия) и фонды национального благосостояния такие, как Китайская инвестиционная корпорация и «Temasek Holdings» (Сингапур). В обрабатывающей промышленности азиатские компании активно поглощают крупные компании в развитом мире, но сталкиваются с все более значительными политическими препятствиями.

Традиционно крупнейшим получателем ПИИ в этом регионе является Китай. Однако в условиях неуклонного роста зарплат и издержек производства перенос трудоемких производств в эту страну замедлился, и ПИИ продолжали переориентироваться на высокотехнологичные отрасли промышленности и услуг. В то же время некоторые государства — члены Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), такие как Вьетнам и Индонезия, упрочили свои позиции в качестве мест размещения низкозатратных производств.

Что касается западной Азии, то ужесточение условий на международных кредитных рынках и сокращение международной торговли ударили по притоку ПИИ в этот регион, за исключением Катара, Кувейта ввоз ПИИ снизился по всему региону. Движущей силой вывоза инвестиций из Западной Азии выступают контролируемые правительствами структуры, которые используют политику диверсификации. Политика экономической диверсификации в этих странах проводится в рамках двуединой стратегии: инвестирование в другие арабские страны для поддержания их отечественной экономики, а также инвестирование в развитые страны в целях развития и диверсификации промышленного потенциала своей собственной экономики. Данный подход отличается от подхода других стран, которые стремятся сформировать определенный отечественный потенциал, прежде чем перейти к вывозу прямых инвестиций.

В пост кризисный период наиболее привлекательными для ПИИ среди развивающихся стран были страны Южной Америки и Карибского бассейна, особенно Бразилия. Иностранцев привлекают природные ресурсы стран Южной Америки, а также широкий потребительский рынок региона.

После восьми лет повышательной тенденции приток ПИИ в после кризисный период в Юго-Восточную Европу и Содружество Независимых Государств (СНГ) сократился. Динамика потоков в Юго-Восточную Европу пострадала меньше в сравнении с потоками инвестиций в СНГ. Из-за вялого внутреннего спроса, снижения ожидаемой доходности проектов в секторе природных ресурсов и сокращения источников ПИИ, вкладываемых по «круговым схемам», приток ПИИ в РФ сократился почти вдвое. Однако потоки ПИИ в этот регион в 2011 г. выросли на 31% в основном за счет ряда крупных инвестиционных сделок в энергетическом секторе России ². Инвесторов продолжает интересовать динамично развивающиеся местные потребительские рынки и новые объекты, выставляемые на приватизацию.

В кризисный и после кризисный период было отмечено падение притока ПИИ в страны Африки НРС, РСНВМ и МОРАГ. В стоимостном выражении основная часть ПИИ в этих странах размещается в секторе природных ресурсов. На некоторые страны-офшоры МОРАГ в после кризисные годы приходилось около одной четверти притока ПИИ, и суммарного объема ввезенных ПИИ. Однако в результате ужесточения международных правил регулирования ввоз ПИИ в эти страны постепенно сокращается.

Таким образом, анализ региональной структуры ПИИ позволил сделать вывод, что наиболее привлекаемыми для инвесторов странами были и остаются в основном крупные развивающиеся или транзитные страны с емким внутренним рынком и богатыми природными ресурсами. Инвесторы продолжают активно участвовать в приватизационных процессах в этих странах, скупая наиболее привлекательные активы.

2. Современные тенденции в сфере регулирования иностранных инвестиций

В тенденциях в сфере регулирования ПИИ наблюдается определенное раздвоение: с одной стороны, принимаются меры направленные на дальнейшую либерализацию инвестиционной деятельности и ее поощрения, с другой стороны – меры по ужесточению режима регулирования инвестиций.

² Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Официальный сайт. Электрон. дан. М., сор. 2000–2010. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/

Спектр международных инвестиционных соглашений (МИС) стремительно расширяется. Система международного регулирования на основе МИС одновременно становится слишком громоздкой и сложной как для правительства, так и для инвесторов и остается недостаточной для охвата всех возможных двусторонних инвестиционных взаимоотношений.

Как на национальном, так и на международном уровнях политика в области ПИИ становится все более взаимосвязанной с промышленной политикой.

На международном уровне промышленная политика подкрепляется мерами поощрения ПИИ в рамках МИС. Поскольку положения МИС могут ограничивать пространство для маневра в вопросах регулирования инвестиционной деятельности в рамках промышленной политики, были разработаны, обеспечивающие гибкость, механизмы, такие как изъятие и оговорки применительно к определенным отраслям, общие исключения или исключения по соображениям национальной безопасности и др.

На ландшафт инвестиционной политики также все более влияет колоссальное множество добровольных стандартов корпоративной социальной ответственности (КСО). Нынешний ландшафт стандартов КСО является многоярусным, многогранным и взаимосвязанным. Важными ориентирами для определения и применения основополагающих норм КСО являются стандарты ООН, МОТ и ОЭСР. Кроме того, существуют десятки международных многосторонних инициатив, сотни инициатив отраслевых ассоциаций и тысячи кодексов отдельных компаний, определяющих стандарты социальной и экологической практики компаний в странах базирования и за рубежом. Стандарты КСО порождают целый ряд системных вызовов. Один из фундаментальных вызовов заключается в обеспечении их реального применения компаниями. Помимо этого, в рамках стандартов существуют элементы дублирования и несоответствия с точки зрения глобального охвата, затрагиваемых вопросов, отраслевой сфокусированности и фактического применения компаниями. В области корпоративной отчетности в связи со стандартами КСО по-прежнему недостает стандартизации и сопоставимости.

Таким образом, правовая и методическая сторона регулирования инвестиционной деятельности на мировом рынке прямых иностранных инвестиций остается недостаточно проработанной и унифицированной.

Роман М. И.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Стимулирование внутренней и внешней конкурентоспособности через призму теории экономического развития

Неоспоримой является связь внутренней и внешней конкурентоспособности экономики с ее экономическим ростом, который позволяет развиваться процессу движения товаров на мировом пространстве и в свою очередь стимулирует изменение модели экономики от аграрной к индустриальной и постиндустриальной стадиям.

Ключевые слова: теория экономического роста, конкурентоспособность, модернизация, национальная экономика.

Stimulation of internal and external competitiveness through a prism of the theory of economic development

Communication of internal and external competitiveness of economy with its economic growth which allows to develop to process of movement of the goods on world space is conclusive and in turn stimulates change of model of economy from agrarian to industrial and post-industrial stages.

Keywords: theory of economic growth, competitiveness, modernization, national economy.

Конкурентоспособность экономики на протяжении XX века исследовалась в различных экономических теориях. Однако одной из самых известных, является теория сформулированная Портером М.¹ В основе данной теории была заложена гипотеза о том, что экономический рост – представляет собой движение в сторону усложнения источников конкурентных преимуществ и укрепления позиций в высокоэффективных отраслях и сегментах народно-хозяйственного комплекса. Данный процесс сопровождается быстрым ростом эффективности всей экономики. Уровни экономического развития различных стран можно представить в виде некоторого ряда стадий развития конкуренции. Эти стадии различаются по специфическим источникам достижения конкурентоспособности на мировом рынке, а также по видам и степени развития успешно функционирующих отраслей.

В рамках данной теории, выделяют четыре особые стадии конкурентоспособности национальной экономики, соответствующие четырем ос-

¹ Портер М. Конкуренция. С-Петербург.: ВильямС. 2000. С. 123–127.

новным движущим силам, или стимулам, определяющим ее развитие в отдельные периоды времени, — это факторы производства, инвестиции, нововведения и богатство. На трех первых стадиях происходит рост конкурентоспособности национальной экономики, что, как правило, сочетается с ростом благосостояния. Четвертая стадия означает постепенное замедление роста и в конечном счете спад. В соответствии с данным подходом осуществляют классификацию отдельных стран по уровню конкурентоспособности их индустрии в мировом хозяйстве.

Важно обратить внимание на тот факт, что ни одна страна, по существу, не миновала первую из перечисленных четырех стадий развития экономики, т.е. стадию развития конкурентоспособности на основе факторов производства. В настоящее время на этой стадии находятся почти все развивающиеся страны, а также постсоциалистические страны (в том числе и Россия). То же самое можно сказать о некоторых странах (Канада, Австралия) с высоким уровнем благосостояния, обладающих значительными природными богатствами. Поскольку Россия находится в настоящее время на первой стадии, охарактеризуем ее подробнее. На данной стадии практически все национальные отрасли, успешно действующие на мировом рынке, достигают своих преимуществ в конкурентной борьбе почти исключительно благодаря основным факторам производства: природным ресурсам или избыточной и дешевой рабочей силе. Экономика на этой стадии весьма чувствительна к мировым экономическим кризисам и изменению валютных курсов, которые приводят к колебаниям спроса и относительных цен. Она также оказывается чрезвычайно уязвимой в случае потери имеющихся факторов и быстро меняющегося лидерства отраслей (достаточно вспомнить августовский кризис 1998 г.).

Как свидетельствует мировой опыт ², обладание большими запасами природных ресурсов хотя и может обеспечить высокий доход на душу населения в течение довольно продолжительного периода, однако оно не является достаточным основанием для устойчивого роста эффективности экономики, поэтому лишь немногие страны сумели преодолеть эту первую стадию факторов производства.

На второй стадии конкурентное преимущество экономики базируется на готовности и способности национальных фирм к агрессивному инвестированию. Предприятия вкладывают средства в современное эффективное оборудование и технологию, которое можно приобрести на мировом рынке. Инвестиции также направляются на

² Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. М.: Магистр, 2009. С. 274.

покупку лицензий и создание совместных предприятий. Причем нередко приобретаемые техника и технология на поколения отстают от лучших мировых образцов, так как лидеры международной конкуренции стараются не продавать технику последнего поколения. В послевоенный период на вторую стадию удалось перейти Японии и позже Южной Кореи. В экономике Тайваня, Сингапура, Испании и в меньшей степени Бразилии присутствуют лишь некоторые признаки достижения стадии инвестиций, причем не все страны, развивающиеся в этом направлении, преуспевают³.

Россия тоже пошла по этому пути, однако пока больших успехов добиться ей не удалось. Приведем некоторые факты. Хотя еще во времена перестройки был принят закон о возможности создания совместных предприятий на территории нашей страны, в настоящее время в России в сравнительном аспекте создано относительно немного совместных предприятий. Нет и того притока иностранных инвестиций, на которые первое время рассчитывали отечественные реформаторы Гайдар Е.Т. и Ясин Е.Г. в начале 90-х годов XX века. Причина заключалась в том, что поступающие из-за рубежа инвестиции в основном вкладывались не в ключевые отрасли экономики (машиностроение, сельское хозяйство, отрасли производственной инфраструктуры) и даже не в отрасли, являющиеся «полюсами» роста, а преимущественно в сырьевые отрасли и пищевые. В этой связи возникает закономерный вопрос, а так ли уж нам надо было выбирать этот вариант развития, тем более что наряду с определенными положительными тенденциями ему присущи и существенные недостатки. Прежде всего, это высокая внешняя государственная задолженность России. Однако как мы уже упомянули ранее, здесь важно соблюсти баланс в рамках государственной инвестиционной политики с учетом существующей необходимости и дефицита ресурсов в конкретных отраслях народного хозяйства.

В связи с чем, считаем, что Россия не минует вторую стадию в ближайшие годы, поскольку, прямые иностранные инвестиции несут не только внешнюю зависимость от третьих стран, но и технологии, интеллектуальные ресурсы и оборудование. Вместе с тем, с нашей точки зрения, гораздо более продуктивен для России иной путь — переход с первой стадии на третью, тем более что такой опыт в мировой практике уже имеется. Хороший пример тому — Италия, где потерпели неудачу все попытки следовать инвестиционной модели развития. В послево-

³ Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник. М.: Экономистъ, 2004. С. 124–126.

енный период Италия совершила скачок от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений. По темпам роста экономики, в конце 80-х годов XX века она уступала только Японии ⁴.

Однако как показывает мировой опыт ⁵, способность экономики избежать второй стадии инвестирования и, тем не менее, успешно развиваться требует наличия в историческом прошлом страны длительных периодов индустриальной активности, оставивших след в национальной системе образования, производственных навыках, в конечном счете, формирующих национальный человеческий капитал.

За годы рыночных реформ 90-х, человеческий капитал России был существенно «истощен», деформированы связи производства и промышленности с научным комплексом страны. В то время как на западе, активно развивался процесс трансформации знаний в экономику для достижения научно-технического прогресса. Достаточно сказать, что сегодня в Европе существует около 4000 высших учебных заведений, расположенных на всей территории ЕС и не менее 600 других государственных научно-исследовательских лабораторий. Важно обратить внимание на тот факт, что их деятельность разделена на выполнение фундаментальных и прикладных исследований ⁶. На базе данных ВУЗов в Европе осуществляют свою деятельность около 230 научных технопарков.

Последнее десятилетие 2000–2010 гг. для России — это «утрата качества», состояние экономики в этом десятилетии характеризуется как «рост без развития», этот этап можно назвать анархо-феодальным капитализмом. За прошлое двадцатилетие экономика страны «получила» два поражения: 1 — примитивизация производства и утрата научно-технического потенциала; 2 — значительные потери в сфере социальной защиты населения. Как отмечает Абалкин Л.И., продолжение тенденций прошлого чревато двумя опасностями: во-первых, застоём в государственно-монополистическом капитализме, когда наблюдается монополия во всем; во-вторых, риском синтеза двух крайностей — господство анархо-капитализма, как это было в истории России в начале XVII–XVIII вв., и установление административно-бюрократического произвола 1930-х гг. ⁷

⁴ Государственное финансирование научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах / А.В. Жемчужникова, А.В. Толкушкин, И.А. Кравченко и др. М.: Финансы и статистика, 1989. С. 89–94.

⁵ Халевиная Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник. М.: Экономистъ, 2004. С. 234.

⁶ Knowledge Economists' Policy Brief n° 2 October 2007 [<http://ec.europa.eu/invest-in-research>].

⁷ Материалы заседания Круглого стола Вольного экономического общества России под руководством академика Л. И. Абалкина // Экономическое возрождение России. 2007. № 4 (14). С. 13–40.

Таким образом, поставленные уже на самом высоком уровне задачи по модернизации экономики давно назрели, о чем многократно и аргументированно высказываются многие экономисты России⁸. Модернизация – ключ к формированию национальной конкурентоспособности и двигатель производственного развития.

Сегодня необходимо определить ключевые вопросы: как осуществлять модернизацию; по каким направлениям, приоритетам, этапам двигаться; как создавать и изыскивать ресурсы; в каком порядке их использовать; какие механизмы и методы применять. Делать это надо срочно, так как в течение почти полутора лет после постановки задачи модернизации на высшем уровне практически мало что сделано, если не считать неоднозначного проекта «Сколково».

Однако существующая внутри и внешнеэкономическая политика состоит в том, что производящие необходимую технику отрасли промышленности не имеют заказов на свою продукцию. Представляется, что массовые заказы для промышленности являются ключевым механизмом ее роста, совершенствования и технологического обновления. Должна быть выработана продуманная и ресурснообеспеченная средне- и долгосрочная программа конкурентоспособности по стимулированию заказов на отечественную промышленную продукцию. Ресурсным обеспечением программы заказов на ближайший период может быть и грамотная кредитная поддержка отраслей, подотраслей, предприятий, которые будут выдавать заказы (или их лизинговых представителей). С учетом ограниченности финансовых ресурсов в стране (в том числе и кредитных, особенно долгосрочных) следует очень тщательно определить приоритетные отрасли и сферы, которым будет оказываться кредитная поддержка формирования системы заказов. Это должны быть, прежде всего, инвестиционного машиностроения (скажем, отрасли машиностроения, нуждающиеся в обновлении станочного парка, для заказов станкостроению, или заказы химиков и металлургов химическому и металлургическому машиностроению).

Таким образом, вектор экономического роста России сегодня должен быть однозначно смещен в пользу стимулирования и развития конкурентоспособных производств за счет государственной поддержки отечественного производителя, формирования отраслевого потенциала и модернизации экономики.

⁸ Asaul A. N. I would not oppose Russia's course for the modernization of energy development. / A. N. Asaul // Economic revival of Russia. 2010. № 3(25). P. 4–5.

Сапрыкина Т. В.
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения,
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Совершенствование налога на доходы физических лиц в солидарном обществе

В статье рассмотрены вопросы совершенствования налога на доходы физических лиц в рамках экономического развития стран. Раскрыто влияние налога на доходы физических лиц на формирование бюджета государства в современных экономических условиях. Сформированы направления реформирования НДФЛ, основанные на принципах существования солидарного общества. Обоснована система применения прогрессивной шкалы налогообложения стандартных вычетов и порядок установления их размеров.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, солидарное общество, налогообложение, стандартные вычеты, налоговая политика.

Improvement of a tax on the income of individuals in solidary society

In article questions of improvement of a tax on the income of individuals within economic development of the countries are considered. Influence of a tax on the income of individuals on formation of the budget of the state in modern economic conditions is opened. The directions of reforming the personal income taxes based on principles of existence of solidary society are created. The system of application of an ascending scale of the taxation of standard deductions and an order of establishment of their sizes is proved.

Keywords: tax on the income of individuals, solidary society, taxation, standard deductions, tax policy.

Для успешного развития государства и регионов, их модернизации необходимо формирование солидарного общества. Улучшение качества жизни населения, осознание людьми общности своих интересов с интересами региона, страны — неотъемлемые составляющие формирования солидарности.

Наиболее полно в налогообложении физических лиц важному принципу функционирования солидарного общества — принципу справедливости отвечает налог на доходы физических лиц. НДФЛ уплачивают только те лица, которые имеют доход и в то время, когда происходит фактическая выплата денежных средств.

Налог на доходы физических лиц занимает особое место в системе налогообложения. Значимость НДФЛ в налоговой политике обусловлена его долей в доходах бюджета, которая ежегодно возрастает. А также интересами значительной части населения страны — его трудоспособная часть.

Посредством этого налога государство имеет возможность влиять на социальный уровень развития населения, на экономику страны и другие общественные отношения.

Поэтому при построении солидарного общества необходимо особое внимание уделить порядку исчисления налога на доходы физических лиц, преследуя выполнение нескольких важных задач: соблюдение принципа справедливости и всеобщности налогообложения, усилить социальную направленность при взимании налога и осуществление фискальной функции данным налогом.

Отметим, что при развитии солидарного общества необходимо увеличение расходов бюджетов всех уровней на оздоровление детей, культурное воспитание населения.

Всем обозначенным задачам развития экономики в солидарном обществе соответствуют приоритеты в области налоговой политики установленные Правительством Российской Федерации — это создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инновационной деятельности, в том числе и путем предоставления новых льгот, направленных на ее стимулирование, а также поддержка инвестиций в области образования и здравоохранения.

Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы. Поскольку в мире с последние годы наблюдается состояние экономического кризиса, налоговая политика России в ближайшее время будет проводиться в условиях дефицита федерального бюджета. Поэтому одной из задач в среднесрочной перспективе является достижение сбалансированности бюджета, что возможно только при увеличении его доходной части за счет источников не связанных напрямую с мировыми ценами на нефть. В то же время необходимо сохранить неизменность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень с учетом требований сбалансированности бюджетной системы¹.

¹ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.

Предпринимаемые мероприятия в отношении реформирования налогообложения на территории Российской Федерации должны быть направлены на увеличение доходного потенциала налоговой системы. За счет применения научного подхода к формированию налоговой политики государство может оказать влияние на поведение налоговых агентов, создать различные стимулы для экономического развития организаций, а так же и для физических лиц

Основными источниками повышения доходного потенциала взимаемых налогов в рамках проводимой налоговой политики могут стать: увеличение налоговых ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, принятие мер в области налогового администрирования. Отдельным направлением политики в области повышения доходного потенциала налоговой системы является оптимизация существующей системы налоговых льгот и освобождений, а также ликвидация имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения.

В отношении налога на доходы физических лиц предусматривается распространение налогового вычета на суммы уплаченных процентов по образовательным кредитам. В настоящее время положения Налогового Кодекса РФ представляют право на применение социального налогового вычета по налогу на доходы физических лиц в части перечисленной налогоплательщиком сумм платы за свое обучение, при этом подобный вычет не применяется в части уплаты процентов по образовательному кредиту.

После вступления в силу правовых норм, регулирующих порядок предоставления образовательных кредитов, предлагается распространить налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц, предоставляемый в настоящее время на сумму платы за обучение, на уплату процентов по образовательным кредитам.

Недостатки налогового механизма перераспределения доходов в России свидетельствуют о необходимости его совершенствования. В связи с тем, что целью налоговой реформы является перенос налогового бремени с юридических и физических лиц, реформа налога на доходы может развиваться по двум направлениям.

Первое направление может предусматривать возврат к прогрессивной шкале, позволяющей регулировать перераспределение национального дохода.

Вторым путем является сохранение единственной ставки с последующим ее увеличением и таким образом, повышением налоговых сборов за счет наименее обеспеченных и наиболее многочисленных граждан.

Реформирование налогообложение по налогу на доходы физических лиц целесообразно проводить в два этапа. На первом этапе предлагается ввести прогрессивную шкалу и осуществить дифференциацию населения по трем группам в соответствии с уровнем дохода:

- население с уровнем дохода на уровне прожиточного минимума;
- средний класс населения с доходом более одного прожиточного минимума, но не превышающим 10-кратный размер среднего дохода (не менее 50 тыс. руб. в мес.);
- высокообеспеченное население с доходами, превышающими 10-кратный размер среднего дохода, т.е. более 50 тыс. руб. в месяц.

При этом необлагаемый минимум должен быть зафиксирован на уровне одного прожиточного минимума. Таким образом, первая группа населения с доходами на уровне прожиточного минимума, утвержденного Правительством России, будет освобождена от уплаты налога.

Стандартные налоговые вычеты должны быть повышены до уровня прожиточного минимума. Таким образом, население с уровнем дохода равного прожиточному минимуму будет фактически освобождена от налогообложения, поскольку сумма облагаемого дохода не превышает предоставляемого им вычета.

Ставка налога для второй группы населения с доходов более одного прожиточного минимума и до 50 тыс. руб. должна остаться прежней (13%). В связи с чрезмерной дифференциацией доходов для населения с доходов более 50 тыс. руб. на первом этапе следует ввести ставку 20%. Такая ставка обусловлена средним уровнем ставки налога на доходы мелкого и крупного бизнеса, что позволит систематизировать ставки налогов на доходы экономических субъектов в России².

На втором этапе реформы предлагается повышение диапазона доходов для отнесения населения к первой группе, в результате чего налогооблагаемый размер дохода составит два прожиточного минимума. Соответственно вторую группу составит население с доходами от 2 прожиточных минимумов до 50 тыс. руб., а третьего – свыше 50 тыс. руб. Необходимо отметить, что при значительном изменении уровня жизни возможен пересмотр значения уровня доходов для отнесения населения ко 2 и 3 группам, исходя из 10-кратного среднемесячного дохода по стране. Таким образом, повысятся не только доходы населения, но и эффективность налогового механизма, регулирующего доходы населения.

² Бобрович Б.А., Карпенко Ю. А. Совершенствование государственного регулирования денежных доходов домохозяйств // Экономические науки. 2010. № 12(73).

Остановимся более подробно на порядке применения стандартных вычетов по налогу на доходы физических лиц. Поскольку именно они непосредственно уменьшают налогооблагаемую базу в процессе исчисления налога налоговыми агентами.

В отношении данных вычетов были внесены изменения, введенные в действие с 2011 г.: одновременно с увеличением вычета на детей был отменен вычет на налогоплательщика. В результате данных изменений, бездетные налогоплательщики оказались в неравном положении с налогоплательщиками имеющими детей.

В настоящее время величина стандартного вычета является фиксированной и прописывается в гл. 23 НК РФ. Размер вычета не зависит ни от изменения социально-экономических условий в стране, ни от темпов инфляции, ни от других факторов, которые оказывают непосредственное влияние на уровень качества жизни граждан. Однако, еще в 1997 г. был принят федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». Одной из целей принятия закона являлось установление правовой основы для определения прожиточного минимума в Российской Федерации при установлении государственных гарантий получения минимальных денежных доходов.

Согласно ст. 1 Закона № 134-ФЗ, прожиточный минимум – это стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. Прожиточный минимум в целом по Российской Федерации предназначается для оценки уровня жизни населения Российской Федерации при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ. Семья (одиноко проживающий гражданин), среднедушевой доход которой (доход которого) ниже величины прожиточного минимума, считается малоимущей (малоимущим) и имеет право на получение социальной поддержки³.

Основываясь на сущности налоговых вычетов по НДФЛ и законе «134-ФЗ в рамках совершенствования налогообложения доходов физических лиц мы рекомендуем:

1. Установить размер стандартного налогового вычета по НДФЛ равным величине прожиточного минимума. Поскольку НДФЛ является федеральным налогом и налоговым периодом является календарный год, то за основу стандартного вычета предлагается брать величину прожиточного минимума в целом по Российской Федерации по итогам предыдущего квартала (округленного до сотен рублей в боль-

³ Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».

шую сторону), например, величину прожиточного минимума за 4 квартал 2010 г. в качестве размера стандартного вычета на 2011 г.

2. Ввести стандартный вычет на налогоплательщика равный прожиточному минимуму для трудоспособного населения до достижения дохода 280 тыс. руб. Льготным категориям физических лиц установить данный стандартный вычет без ограничения по доходу. Стандартный вычет на детей установить равным прожиточному минимуму для детей до достижения дохода 280 тыс. руб.

В таблице 1 представлен размер стандартных вычетов исходя из установленной величины прожиточного минимума на территории Российской Федерации.

Таблица 1

Рекомендуемый размер стандартного налогового вычета на основе величины прожиточного минимума по НДФЛ

Год применения вычета	Вычет на налогоплательщика	Вычет на ребенка	Величина прожиточного минимума		Нормативный акт, установивший величину прожиточного минимума
			для трудоспособного населения	для детей	
2012	6800	6000	6710	5993	Постановление Правительства РФ от 28.03.2012 г. № 247
2011	6400	5800	6367	5709	Постановление Правительства РФ от 24.03.2011 г. № 197
2010	5600	5000	5562	4922	Постановление Правительства РФ от 21.04.2010 г. № 259
2009	5100	4500	5086	4472	Постановление Правительства РФ от 18.05.2009 г. № 418

Применение стандартных вычетов по НДФЛ, соответствующих принципам справедливости налогообложения, позволит улучшить социальное и материальное состояние в обществе, будет способствовать росту благосостояния населения, повышению уровня жизни населения, а как следствие и развитию экономики страны. Все эти факторы в последствии приведут к повышению собираемости налогов и пополнению бюджета государства.

Отметим, что во многих экономически развитых странах в последнее время предпринимаются меры по более полному учету при налогообложении различного рода льгот, предоставляемых фирмой своим

сотрудникам. Разработаны и действуют механизмы стоимостной оценки привилегий на право пользования различными объектами. В некоторых странах, например в США, Великобритании, для решения этой проблемы используется вмененная стоимость подобных дополнительных доходов [19].

Важность включения в налогообложение таких косвенных доходов, поступающих не в форме прямых выплат, а в виде благ и привилегий, объясняется тем, что их объем велик и продолжает расти.

Поэтому, следуя принципам солидарного общества необходимо ввести в законодательство и возможность по выбору налогоплательщиков применять индивидуальное или семейное налогообложение доходов. Данный принцип позволит молодым и многодетным семьям снизить налоговую нагрузку и иметь больше материальных возможностей для удовлетворения своих нужд.

Необходимо отметить, что отсутствие однозначного представления о необходимой России налоговой системы приводит к неэффективному применению ее инструментов. В этой связи предполагаемая концепция реформирования налогового реформирования доходов актуальна, поскольку является одной из попыток поиска направлений совершенствования не только налоговой системы России, но и системы реформирования доходов населения.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (ред. от 30.11.2011).
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.
3. Бобрович Б. А., Карпенко Ю. А. Совершенствование государственного регулирования денежных доходов домохозяйств // Экономические науки. 2010. № 12(73). С. 329–337.

Соловьева О. А.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства,
филиал (г. Челябинск)

Государственное регулирование в области диверсификации национального предпринимательства

В предлагаемой для ознакомления статье, с теоретической точки зрения, обоснован авторский взгляд на процесс диверсификации, как современной траектории государственного регулирования национального бизнеса.

Ключевые слова: государственное регулирование, национальное предпринимательство, отрасль, рыночная экономика.

State regulation in the field of a diversification of national business

In clause offered for acquaintance, from the theoretical point of view, the author's sight at process of expansion of specialization of business, as modern trajectory of state regulation of national business is proved.

Keywords: State regulation, national business, branch, market economy.

На современном этапе экономического развития деятельность государства по регулированию в области становления и развития национального бизнеса остается стабильно востребованной и обуславливается траекториями самого процесса госрегулирования предпринимательства. Поэтому, траектории следует рассматривать, как выбор необходимого пути экономических преобразований в национальном предпринимательстве, а так же, как целевые установки в деятельности институтов госрегулирования.

Функционирование процесса госрегулирования предпринимательства по пути диверсификации, предполагает разработку долгосрочных комплексных мер, способствующих формированию обратной связи между государственными институтами и бизнес сообществом на мега- и микро уровнях деятельности хозяйствующих субъектов. При этом, диверсификация рассматривается, как траектория процесса государственного регулирования предпринимательства, представляющая собой целенаправленную деятельность государства и самого производства по расширению экономического диапазона в функционировании национального бизнеса. Общеизвестно, что с экономической точки

зрения диверсификация (от лат. *diversus* – разный и *facere* – делать) – это одновременное развитие нескольких или многих, не взаимосвязанных технологических видов производства и (или) обслуживания, расширение ассортимента производимых изделий и (или) услуг [1].

В современной хозяйственной практике может быть предложено большое количество стратегических альтернатив диверсификации национального бизнеса. Вследствие чего, основополагающее значение на определение траектории процесса государственного регулирования предпринимательства по осуществлению данного вида деятельности, приобретает выбор стратегии диверсификации в соответствии с потребностями экономики на современном этапе. Поэтому, в основу разработки такой диверсификационной стратегии, должны быть заложены принципы научной компетенции, прикладной обоснованности и современной необходимости, которые, дадут возможность государственным институтам расширить свою деятельность по регулированию тех отраслей, где они смогут в наибольшей мере применить и реализовать свой опыт, знания в целях развития национального бизнеса.

Изучению вопроса стратегий диверсификации хозяйственных систем посвящено множество научных работ и исследований. Теоретическим обоснованием диверсификации занимались такие ученые, как Р. Леман, Г. Немченко, М. Паскье, А. Томпсон и А. Стрикленд, И. Ансофф, О. Виханский. По результатам анализа и синтеза исследуемого эмпирического материала, можно установить, что совокупными, являются следующие теоретические обоснования:

- диверсификация может, осуществляется на базе генерального вида производства, под которым понимается деятельность, положенная в основу создания бизнеса, но при этом необходима проверка двух гипотез: оказывает ли диверсификация положительное воздействие на экономическое и финансовое положение предприятия или отрасль, а также является ли генеральное направления диверсификации своевременным и обоснованным;
- диверсификация необязательно связана с главным производством, но выбор того или иного варианта стратегии зависит от финансового состояния предприятия и возможных дальнейших направлений развития;
- стратегии диверсификации претерпели эволюцию целей: от роста предприятий, снижения риска и внутрифирменного распределения капитала к достижению синергетического эффекта различных видов деятельности, повышению конкурентоспособности бизнеса.

Рассматривая вопрос научной обоснованности дифференциации в стратегиях диверсификации, наиболее разработанной и систематизированной, представляется классификация стратегий, предложенная А. Стриклендом и А. Томпсоном. Ученые выделяют шесть стратегий диверсификации: стратегия внедрения в новые отрасли; приобретение, создание новой компании и совместное предприятие; стратегии родственной диверсификации; стратегии неродственной диверсификации; стратегии исключения и ликвидации; стратегии обновления компании, сокращения и реструктуризации; стратегии многонациональной диверсификации. Причем А. Томпсон и А. Стрикленд, так же, как и М. Паскье, делят данные стратегии на две группы: для предприятий, принимающих решение о диверсификации и для уже диверсифицированных предприятий. Так, стратегия многонациональной диверсификации, стратегия внедрения в новые отрасли, стратегия приобретения, создания новой компании и совместного предприятия; стратегии родственной и неродственной диверсификации могут быть использованы, как для диверсифицированных, так и для собирающихся диверсифицироваться предприятий и отраслей производства. Единственными стратегиями, исключительно ориентированными на уже диверсифицированные предприятия, на наш взгляд, можно назвать стратегии обновления, сокращения и реструктуризации компании, когда крупный диверсифицированный комплекс производит «перегруппировку» видов деятельности, одни заменяет другими с целью повышения эффективности и достижения синергетического эффекта [2].

Во многом сходной, но в то же время, существенно отличной классификацией диверсификационных стратегий, является классификация, предложенная И. Ансоффом. Так, ученый подразделяет стратегии на синергетическую и конгломератную. Указывая, что синергетическая диверсификация предполагает связь нового и существующего, то есть ранее образованного бизнеса. Потому что, ее действия обуславливаются в удовлетворении прежних потребностей при помощи новых технологий (синергетическая диверсификация, связанная с обслуживанием традиционного рынка, то есть заключающаяся в удовлетворении прежних потребностей) или при использовании старой технологии для удовлетворения новых потребностей (синергетическая диверсификация, связанная с обслуживанием нового рынка при помощи старой технологии). Вследствие этого, ученый утверждает, что синергетическую диверсификацию, связанную с потребностями, легче всего осуществить с помощью слияний и поглощений компаний, так как развитие и разработка новой технологии своими силами это процесс трудоемкий, длительный и зат-

ратный. Конгломератная же диверсификация, по классификации И. Ансоффа, ничем не связана с прежним бизнесом и, как правило, осуществляется с помощью слияний и поглощений, если фирма некомпетентна в данной области бизнеса, в которую она хочет войти. Кроме того, И. Ансофф характеризует особенность связанной диверсификации, с текущей географией и с новой географией. Уязвимость предложенной классификации диверсификационных стратегий И. Ансоффом заключается в том, что фактически, в основу классификации связанной диверсификации положено лишь два элемента — технология и потребности (старые, новые). По мнению ученого, есть только два вида связанной диверсификации, при которых используется старая технология для удовлетворения новых потребностей или новая технология для удовлетворения старых потребностей. Кроме того, представляется весьма спорным, и то, что достижение синергетического эффекта от связанной диверсификации на основе потребностей, лучше осуществлять путем слияний и поглощений. Так как, не учитывается тот факт, что вместе с компанией приобретается и система сложившихся внутрикорпоративных связей, отношений с клиентами, контрагентами, что неизбежно вызовет трудности для интеграции данной компании в диверсифицированный комплекс. Ученый, рассматривал вопрос и международной диверсификации, называя ее, интернационализацией, которая включает связанную диверсификацию (связанную с потребностями, технологиями), конгломератную диверсификацию, экспансию традиционной деятельности. То есть фактически интернационализация, согласно классификации И. Ансоффа, по своему смыслу шире международной диверсификации, если не рассматривать международную диверсификацию, как манипулирование набором стран в процессе традиционной экономической деятельности.

В свою очередь, экономист О. Виханский выделяет стратегии централизованной диверсификации, горизонтальной диверсификации, конгломератной диверсификации. Давая следующее обоснование:

- при стратегии централизованной диверсификации фирма остается в рамках основного стержневого бизнеса и ищет дополнительные возможности производства новых продуктов, заключенные в существующем бизнесе, в освоенном рынке, используемой технологии, либо же в других сильных сторонах функционирования фирмы;
- стратегия горизонтальной диверсификации, определяется как, поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии;

- стратегия конгломератной диверсификации, заключается в расширении фирмы за счет производства технологически несвязанных с данным производством новых продуктов, которые реализуются на новых рынках.

Таким образом, в основе своей классификации диверсификационных стратегий ученый О. Виханский положил три фактора: товар, технология, рынок. Центрированной диверсификации, соответствует: новый товар, старый рынок, старая (улучшенная) технология. Горизонтальной диверсификации отвечает: новый товар, новая технология, старый рынок. Конгломератную диверсификацию характеризует новый товар, новая технология, новый рынок.

На наш взгляд, в стратегии связанной диверсификации, разделение на горизонтальную и центрированную весьма условно, хотя и может быть использовано. Так как, в основе идеи категории «центрированная диверсификация», лежит именно то, что хозяйственная система не выходит за рамки основного стержневого бизнеса, а лишь улучшает технологии производства продукции, применяет маркетинговые методы стимуляции спроса на старом рынке. То есть в центре усилий и интересов хозяйственной системы находится ее ключевая «стержневая» компетенция. Хотя у некоторых авторов, есть сомнение по поводу разделения центрированной диверсификации и горизонтальной диверсификации. Мы придерживаемся мнения, что стратегией горизонтальной диверсификации, можно назвать такую стратегию, когда уже на одной из стадий производственного цикла получаются разные продукты. Поэтому, на основании изученного теоретического материала, можно сделать вывод, что право на существование имеют все выше изложенные стратегии: родственной, неродственной, смешанной диверсификации с соответствующими ее подвидами [3].

Значимым для рассмотрения является вопрос о стратегиях исключения и ликвидации, так как, следует понимать, что их нельзя назвать диверсификационными, потому что они нацелены не на диверсификацию, то есть расширение диапазона экономической деятельности, а на его сужение. Это своего рода «антидиверсификационные» стратегии, которые могут быть применены к диверсифицированным компаниям для сужения диапазона их деятельности. Но в то же время, такой вид деятельности, также дает возможность производствам «держаться на плаву» в условиях сложной экономической конъюнктуры.

Поэтому, обобщая данные научной информации, автор считает, что под диверсификацией следует понимать активно-направленный про-

цесс по рациональному расширению и дифференцированию экономической и хозяйственной деятельности, основанный на эффективном использовании всех видов ресурсов и ориентированный на получение дополнительной выгоды в течение продолжительного временного периода. Так как, данный процесс имеет особенности, как процесса реструктуризации, то есть процесса устранения диспропорций воспроизводства и перераспределения ресурсов, так и модернизации, то есть процесса перехода на новые технологии, рынки и отрасли.

Диверсификация, охватывая широкий спектр возможностей развития национального предпринимательства, варьирует от довольно ограниченного вторжения в новую область производства только внутри данной страны («узкая» диверсификация) до широкого вторжения в производственные сферы других стран («широкая» диверсификация).

Существует ряд предпосылок, которые наиболее часто служат стимулами для расширения масштабов диверсификации и определяют цели государства в вопросе регулирования данного вида деятельности. К ним относятся:

- неравномерное развитие отраслей экономики, то есть закон неравномерного экономического развития;
- закон падения нормы прибыли в традиционном производстве или закон тенденции нормы прибыли к понижению;
- наличие или отсутствие научно-технического прогресса в экономических производствах.

Вследствие этого, мотивация диверсификации охватывает всю совокупность характеристик рыночной экономики: технико-технологические, экономические, финансовые, социальные.

Так, технико-технологическая мотивация диверсификации подразумевает, рациональное использование производственных мощностей в целях сохранения и интенсификации производственного потенциала, а также альтернативные варианты использования сырья и научных технологий с целью модернизации производства, то есть позиционируется, как рационализация экономической деятельности.

Экономические же мотивы связаны с перенакоплением капитала в традиционных отраслях производства и поиском новых сфер их приложения, с целью расширения доли рынка по завоеванию новых его сектор с извлечением синергического эффекта.

Финансовая мотивация обуславливается выгодным вложением и рациональным распределением монетарных ресурсов, что характеризуется, как политика государственного и частного инвестирования [4].

В это время, социальные мотивы диверсификации направлены на сохранение и расширение социальных гарантий, создание новых рабочих мест, на удовлетворение потребностей в высококвалифицированных кадрах при проведении инновационной политики в развитии национального предпринимательства.

Таким образом, предпосылки и мотивы диверсификационного процесса, находятся в зависимости от конкретных обстоятельств, определяющих уровень развития и положение национального предпринимательства на микро и макроэкономическом пространстве. Вследствие чего, деятельность государственного регулирования предпринимательства в области диверсификации национального бизнеса, должна быть хорошо обоснована и тщательно спланирована, а так же, определен, временной период проведения диверсификации, то есть, действительно ли назрела необходимость в данном процессе, его масштабах и рациональном ресурсном вложении.

Поэтому, при аргументации выбора стратегии диверсификации и разработке программы по ее реализации, целесообразно использовать критерии характеризующие привлекательность отрасли избранной для диверсификации, затраты на вхождение в новую отрасль, дополнительные преимущества отрасли. И так, критерий привлекательности отрасли определяется ее возможностью, обеспечивать приемлемую прибыль на вложенный капитал, а также, наличием в ней благоприятных условий микро и макро предпринимательской среды, то есть всех тех составляющих, обуславливающих основу долгосрочной прибыльности отрасли.

Тогда как, критерий затрат на вхождение в отрасль предусматривает рациональную дифференциацию всех видов ресурсов используемых в процессе диверсификации. Затраты на вхождение в новую отрасль не должны превышать потенциальной прибыли от работы в ней. Чем привлекательнее отрасль, тем выше входные барьеры. Для компаний-новичков входные барьеры практически всегда высоки, но слишком высокие выходные издержки автоматически приводят к снижению будущей прибыли и предполагаемой стоимости акций компании. Низкие же барьеры, стимулируя большой приток новых компаний, приводят к снижению потенциальной прибыльности отрасли [5].

Вследствие чего, критерий дополнительных преимуществ, характеризует процесс диверсификации в направлении повышения уровня эффективности отрасли, то есть диверсификация в новые направления, должна повышать эффективность, как уже существующих, так и

вновь образованных подразделений. Объемы и уровень диверсификации напрямую зависят от финансового состояния и производственных возможностей отрасли.

Таким образом, в современной аутентичной экономике, траектория деятельности институтов госрегулирования предпринимательства должна быть направлена на стимулирование диверсификации в целях развития конкурентоспособности национального бизнеса на мировом экономическом пространстве, посредством оптимизации налоговой и таможенной политики, реструктуризации и модернизации в стратегических отраслях, а так же, активизацией региональной отраслевой политики в рамках диалога между регионами и федеральным центром, через расширение государственных инвестиций, путем формирования эффективной структуры госрегулирования предпринимательства.

Используемые источники

1. Абалкин, Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики/Л.И. Абалкин//Вопросы экономики. 1997. № 6.
2. Государственное регулирование рыночной экономики: учеб./В.И. Архангельский, В.П. Бобнов, В.С. Буланов и др. под общ. ред. В.И. Кушлина, Н.А. Воглгина. М.: Экономика, 2001.
3. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления/под ред. чл.-корр. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 1997.
4. Соловьева, О.А. Формирование государственной системы поддержки малого предпринимательства в транзитивной экономике/О.А. Соловьева. – Челябинск: изд-во ЧелГУ, 2010.
5. Соловьева, О.А. Государство как субъект регулирования предпринимательства в рыночной экономике/О.А. Соловьева. Челябинск: изд-во ЧелГУ, 2011.

Тарасова В. Ф.
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой налогов и налогообложения,
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Экономическое стимулирование процесса модернизации экономики России посредством налогообложения имущества хозяйствующих субъектов

В статье представлен анализ влияния налога на имущество организаций на осуществление процесса модернизации экономики, на повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. На основе анализа основных направлений налоговой политики и политики модернизации экономики определены основные виды деятельности, в отношении которых рекомендуется установление льгот в налогообложении, приведены мероприятия по оптимизации налогообложения имущества.

Ключевые слова: налог на имущество организации, модернизация экономики, оптимизация налогообложения, совершенствование налогообложения.

Economic incentives of process of modernization of economy of Russia by means of the taxation of property of managing subjects

In article the analysis of influence of the property tax of the organizations on implementation of process of modernization of economy, on increase of efficiency of activity of managing subjects is presented. On the basis of the analysis of the main directions of a tax policy and policy of modernization of economy main types of activity concerning which establishment of privileges in the taxation is recommended are defined, actions for optimization of the taxation of property are given.

Keywords: organization property tax, economy modernization, taxation optimization, taxation improvement.

В условиях реализации политики модернизации российской экономики, утвержденной Правительством Российской Федерации, целесообразно уделять внимание разработке экономических стимулов, побуждающих хозяйствующие субъекты более активно и эффективно применять при производстве товаров, работ, услуг высокотехнологические и энергосберегающие процессы.

Программа модернизации экономики во многом связана с обновлением основных фондов, процент износа которых имеет тенденцию увеличения. Одним из основных инструментов модернизации эконо-

мики в условиях рыночных отношений выступает налоговая система. Посредством налогообложения осуществляется не только фискальная функция налогов, но и в большей мере приобретает значение их регулирующая роль. Следует использовать налоговые рычаги в качестве рабочих инструментов модернизации экономики.

Как отмечает Пансков В. Г. в своей статье «О налоговом стимулировании модернизации российской экономики», налоговая политика должна носить более активный характер и целенаправленно побуждать налогоплательщиков проводить модернизацию и обновление производства. Существует несколько способов добиться желаемого результата: снижение ставок налога, признание определенных объектов, операций, не подлежащих налогообложению, уменьшение налогооблагаемой базы путем предоставления льгот¹.

За последние годы в этом направлении принято достаточно изменений в налоговом законодательстве, особенно по налогу на прибыль организаций, например, введена амортизационная премия в отношении основных средств после ввода их в эксплуатацию, изменен порядок учета расходов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в том числе затраты на НИОКР из перечня, утвержденного Постановлением Правительства Российской Федерации учитываются с применением повышающего коэффициента 1,5. Последнее изменение введено с 1 января 2012 года. Тем не менее, для решения задач инновационного развития экономики недостаточно задействованы ресурсы регионального законодательства в области налогообложения.

В этом отношении представляется возможным более широко использовать возможности, предоставленные федеральным законодательством по налогу на имущество организаций. Налог на имущество организаций изначально разрабатывался с целью повышения эффективности использования имущества хозяйствующих субъектов, то есть посредством налогообложения государство стремилось заинтересовать предпринимателей в оптимальном расходовании денежных и материальных ресурсов в процессе производства товаров, работ, услуг. Данный налог выступает в роли экономического стимула: с одной стороны хозяйствующие субъекты заинтересованы в максимально активной и эффективной эксплуатации уже существующей собственности, направление инвестиций на приобретение энергоэффективного оборудования, которое

¹ Пансков В. Г. О налоговом стимулировании модернизации российской экономики.

характеризующееся также более высокой производительностью, а с другой — они вынуждены освобождаться от неиспользуемого или физически изношенного, морально устаревшего оборудования. Использование возможностей предоставленных пунктом 3 статьи 12 Налогового кодекса Российской Федерации, а именно, установление величины налоговой ставки, порядка и сроков уплаты позволяет законодательным органам государственной власти каждого субъекту России учитывать особенности и задачи стоящие перед развитием экономики территорий.

Фискальная роль налога на имущество организаций является вторичной. Однако следует отметить, что величина налоговых платежей, поступающих в региональные бюджеты субъектов Российской Федерации, хоть и является незначительной по сравнению, например, с поступлениями платежей по налогу на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц, но носит стабильный характер. Суммы платежей по налогу на имущество организаций в меньшей мере по сравнению с платежами по другим налогам зависят от величины производства и реализации продукции, работ, услуг, последствий экономических кризисов. В консолидированном бюджете субъектов Российской Федерации доля платежей по данному налогу в 2010 году составила 9,4%, а в 2011 году — 8,9%. Однако в абсолютном выражении суммы имеют тенденцию роста: в 2010 году поступления составили 421,7 млрд. руб., а в 2011 году — 467,5 млрд. руб., то есть на 10,9% больше. Из региональных налогов это наиболее значимый налог в отношении формирования доходной части бюджетов субъектов Российской Федерации. Величина его платежей превышает поступления по транспортному налогу в 5–6 раз².

Применение отдельных положений исчисления налога на имущества организаций в качестве инструментов модернизации экономики должно происходить в рамках Основных направлений налоговой политики Российской Федерации, то есть необходимо учитывать, что основной задачей налогообложения в перспективном периоде является обеспечение доходов бюджетной системы. Налоговая политика предусматривает, что основными источниками повышения доходного потенциала взимаемых налогов может стать не только повышение налоговых ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, но и принятие мер в области налогового администрирования. Отдельным направлением политики в области повышения доходного потенциала налоговой системы является оптимизация существующей

² Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: www.minfin.ru.

системы налоговых льгот и освобождений, а также ликвидация имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения.

Следует отметить, что необходимым условием развития российской экономики является, прежде всего, технологическое обновление, модернизация производства. Основные направления налоговой политики на 2012 г. и на плановый период 2013 и 2014 годов предусматривают одним из направлений – налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала. В рамках этого направления будет проведено совершенствование амортизационной политики, что, несомненно, окажет влияние на определение налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций.

Следует провести мониторинг применения существующих налоговых льгот по налогу на имущество организаций, как установленных федеральным законодательством, так и введенных законодательными органами субъектов Российской Федерации, тем самым определить эффективность стимулирующего механизма³.

Следует отметить, что в настоящее время экономика России ориентирована на добычу природных ресурсов и их экспортно-ориентированную первичную переработку. Противопоставить сырьевой экономике страны практически нечего. Следовательно, это еще раз подчеркивает необходимость проведения модернизации экономики ускоренными темпами, что будет также способствовать повышению экономической безопасности страны.

Исходя из направлений модернизации экономики и основных направлений налоговой политики, можно сформировать перечень категорий налогоплательщиков, в отношении которых экономически целесообразно установить определенные льготы в области налогообложения имущества. К ним следует отнести хозяйствующие субъекты, которые осуществляют следующие виды деятельности:

- 1) инновационную деятельность;
- 2) производство высокотехнологичной продукции и оборудования;
- 3) реализующие программы повышения энергоэффективности;
- 4) научно-техническая деятельность;
- 5) производство и первичная переработка сельскохозяйственной продукции;
- 6) промышленное производство;
- 7) экспорт товаров.

³ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2013 и 2014 годов.

Кроме вышеуказанных направлений, субъекты Российской Федерации должны определить перечень видов деятельности, который отражает особенности их экономического развития и направлены на повышение налогового потенциала территории. Например, в Белгородской области можно выделить такие виды экономической деятельности как производство строительных материалов и строительство, сельскохозяйственная сфера экономики (животноводство, птицеводство, растениеводство), охрана окружающей среды, добыча полезных ископаемых.

С целью обеспечения заинтересованности налогоплательщиков в модернизации производственного процесса предлагается в рамках регионального законодательства ввести изменения по налогу на имущество организаций по основным фондам: освободить от налогообложения объекты производственного и природоохранного назначения, на строительство которых хозяйствующие субъекты израсходовали заемные средства на период возврата этих средств, но не более пяти лет. Это будет способствовать своевременному обновлению основных фондов и внедрению инновационных технологических процессов и как следствие расширению налогооблагаемой базы в последующие периоды по налогам на прибыль организаций и добавленную стоимость и налогу на имущество организаций.

В качестве контрольной меры с целью предотвращения ухода от налогообложения посредством закрытия, реорганизации предприятий, или реализации основных средств в отношении которых применялись льготы следует предусмотреть пересчет налоговых обязательств без учета предоставленных льгот, если предприятие прекратило свою деятельность после пяти лет с их применения. С целью соблюдения интересов государства в области формирования доходной части бюджетов этот период можно продлить на экономически обоснованный срок.

Как отмечалось, отдельным направлением политики в области повышения доходного потенциала налоговой системы является оптимизация существующей системы налоговых льгот и освобождений. С целью оптимизации налогообложения имущества рекомендуются осуществлять следующие мероприятия, которые можно разделить на две группы:

1. По имуществу, введенному в эксплуатацию.

Сокращение объектов налогообложения – предполагает исключение из ряда налогооблагаемых операций или сокращение налогооблагаемого имущества путем проведения инвентаризации и списания имущества пришедшего в физическую негодность или морально устаревшего (например, вычислительная техника); сокращение стоимос-

ти налогооблагаемого имущества в результате проведения переоценки в сторону снижения. Налоговые последствия: происходит уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций и, следовательно, суммы налога подлежащей уплате в бюджет.

2. По имуществу, вводимому в эксплуатацию.

2.1. Применение повышающих коэффициентов к норме амортизации.

2.1.1. Применение повышающего коэффициента к норме амортизации, но не выше 2:

- в отношении амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности. Следует рассмотреть условия использования оборудования при производстве продукции, воздействие на него высоких температур, химических реагентов и т.д.;
- в отношении амортизируемых основных средств, относящихся к объектам, имеющим высокую энергетическую эффективность.

2.1.2. Применение повышающего коэффициента к норме амортизации, но не выше 3 в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности.

2.2. Амортизационная премия — налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов — в отношении основных средств, относящихся к третьей — седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно), а также не более 10 процентов (не более 30 процентов — в отношении основных средств, относящихся к третьей — седьмой амортизационным группам) расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств и суммы которых определяются в соответствии со статьей 257 настоящего Кодекса .

Следует отметить, что в случае реализации ранее чем по истечении пяти лет с момента введения в эксплуатацию основных средств, в отношении которых была применена амортизационная премия, суммы расходов, включенных в состав расходов очередного отчетного (налогового) периода подлежат восстановлению и включению в налоговую базу по налогу. Однако, считается целесообразным применение амортизационной премии, так как даже в случае реализации основных

средств, в отношении которых она применялась, восстановление налогооблагаемой базы будет произведено в другом временном периоде. Поэтому налогоплательщик будет иметь, по сути, отсрочку по уплате определенной суммы налога на прибыль и возможность использовать эти средства для иных целей ⁴.

2.3. Разделить основное средство на несколько объектов: использовать эту возможность в законодательстве можно двумя способами:

а) если одна (или несколько) из составных частей объекта стоит менее 40 000 рублей, а в целом стоимость комплекса превышает 40 000 рублей, установив для каждой такой части разные сроки полезного использования, бухгалтер будет учитывать их как отдельные основные средства. А потому те из них, которые стоят не более 40 000 рублей, можно не амортизировать, а одновременно включить в затраты;

б) если отдельные элементы дорогостоящего основного средства по Классификации имеют различные сроки службы. В этой ситуации их также выгоднее учитывать как отдельные объекты основных средств, даже если их стоимость превышает 40000 рублей. Ведь чем меньше срок полезного использования, тем быстрее будет списана стоимость основного средства на себестоимость продукции.

2.4. При установлении сроков полезного использования имущества следует применять минимальный из возможных. Например, если имущество относится к третьей амортизационной группе, то в соответствии с налоговым законодательством в отношении этого имущества налогоплательщик может установить срок полезного использования свыше 3 лет до 5 включительно. Если установить срок 37 месяцев, то сумма ежемесячной амортизации будет максимальной.

Налоговые последствия мероприятий: происходит уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций и налогу на прибыль организаций, следовательно, сумм налогов подлежащих уплате в бюджет. Экономия денежных средств, достигнутая на налоговых платежах по налогу на имущество организаций и по налогу на прибыль организаций, может быть использована для финансирования инновационных процессов и проведения модернизации производства.

Одной из важнейших составляющих реализации рассмотренных мероприятий является взаимодействие налоговых органов и налогоплательщиков. По месту постановки на учет хозяйствующих субъектов следует усилить информационную работу, которая позволит им осознать, что предоставление государством системы льгот направленно на стиму-

⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая.

лирование их эффективного развития, повышение конкурентоспособности продукции на внешнем и внутреннем рынках и в конечном итоге увеличение поступлений сумм налоговых платежей в бюджет государства. Для достижения данной цели налоговые органы должны своевременно и на достаточно высоком уровне отвечать на запросы налогоплательщиков, создать реестр по направлениям деятельности предприятий и вести контроль за правомерностью применения льгот.

Используемые источники

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая по состоянию на 27 июня 2011 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2013 и 2014 годов, одобренный Правительством Российской Федерации 07 июля 2011 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство».
3. Пансков В.Г. О налоговом стимулировании модернизации российской экономики // Налоги и налогообложение. 2010. № 12. С. 11–8.
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: www.minfin.ru.

Филипчук О. А.
аспирант, ассистент кафедры «Финансы и цены»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Сравнительный анализ российской и германской бюджетных политик как основы формирования модели оптимальной структуры доходов федерального бюджета

В статье представлен сравнительный анализ бюджетной политики Российской Федерации и Федеративной Республики Германии, системы реформирования бюджетной сферы и структуры доходов федеральных бюджетов государств как основы формирования модели оптимальной структуры доходов федерального бюджета.

Ключевые слова: бюджетная политика, доходы федерального бюджета, БОР, реформирование, сравнительный анализ, оптимальная структура.

Comparative analysis of Russian and German budget policies as basis for forming model of the optimal structure of federal budget revenues

The paper presents a comparative analysis of Russian and German budget policies, reforming system in budget sector and structure of federal budget revenues as basis for forming model of optimal structure of federal budget revenues.

Keywords: budget policy, federal budget revenues, performance-based budgeting, reforming, comparative analysis, optimal structure.

От стратегически-верных решений и правильной бюджетной политики зависит то, насколько экономически эффективно будет развиваться страна в дальнейшем. Проведение грамотной бюджетной политики — одно из главных условий получения страной высокого инвестиционного рейтинга, как одного из главных условий устойчивого экономического роста, а также повышения инвестиционной привлекательности страны.

Бюджетная политика — это не только поиск доходов. Это еще и рациональное использование имеющихся ресурсов, разумная экономия там, где это возможно. Наиболее важными направлениями бюджетной политики являются сбор бюджетных доходов, выполнение бюджетных обязательств, управление бюджетным дефицитом и государственным долгом, эффективность всей бюджетной политики может быть оценена по результативности деятельности органов исполнительной власти в указанных направлениях. В рамках бюджетного процесса основной задачей ставится управление расходной частью бюджета, но без про-

гнозирования и анализа доходной части федерального бюджета цели, на которые направлен бюджетный процесс, не достижимы, то есть существует прямая зависимость расходной и доходной частей бюджета.

В экономической сфере, как и в жизни, все элементы взаимосвязаны, и если проводятся успешные реформы бюджетной системы, то результатом их успешности должна быть эффективная работа бюджетной системы, которая влечет за собой экономический рост страны. Экономический рост, в свою очередь увеличивает поступление доходов бюджетов различных уровней, откуда финансируются расходы и напрямую увязывается возможность их расширения, вложения в развитие экономики, что согласно экономической логике влечет экономический рост экономики. Цепочка замыкается.

Для проведения структурного анализа функционирования двух бюджетных систем, представительницы евро-азиатской стороны Российской Федерации и европейской стороны, Германии, начнем с рассмотрения изменений, произошедших в бюджетных системах данных стран за последнее десятилетие. Посмотрим, каким именно реформам в бюджетной системе каждого государства было уделено особое внимание и по какой причине.

С середины 2000-х годов в Российской Федерации, а многим ранее в странах — членах Организации Экономического Сотрудничества и Развития, для совершенствования бюджетной системы страны и поддержания экономического роста реализовывался методологический подход к планированию и исполнению государственного бюджета и местных бюджетов, так называемое — бюджетирование, ориентированное на результат (БОР). Целью данной реформы было переориентировать бюджетирование с традиционного сосредоточения на затратах бюджета на фокусировку на результатах, полученных от затрат. Таким образом, система БОР отражает принципиальное изменение в управлении бюджетом, она делает модель управления более децентрализованной. Страны со средним мировым достатком, проводили реформу бюджетной системы поэтапно по следующим направлениям:

1. Улучшение определения и ясности целей правительственных программ.
2. Создание новой подотчетности, связанной непосредственно с результатами деятельности государственных программ и затрат на них.
3. Необходимость применения информационных технологий, финансового менеджмента для контроля результатов.
4. Применение новых информационных технологий требует от структур возможности зафиксировать полную стоимость программ и

мероприятий таким образом, чтобы они были связаны с показателями эффективности, то есть, чтобы можно было судить об эффективности каждой программы.

В совершенствовании инновационного подхода они руководствовались следующими принципами (five Ds¹): деконцентрации, децентрализации, делегирования, передачи прав и лишения прав.

Реформирование бюджетной системы РФ проводилось согласно нормативной базе, аналогично зарубежному примеру с поправкой на обстановку Российской экономики и структуры бюджетной системы. В период 2004–2006 гг. методология внедрялась на федеральном уровне в качестве эксперимента. Пять основных элементов данной бюджетной реформы в рамках мирового уровня, которые постепенно внедряли в РФ, представляют собой:

1. Реформа бюджетной классификации и учета. Представляет собой уход от чрезмерной детализации бюджетной классификации. При рассмотрении бюджетной классификации РФ, согласно приказу МФ РФ от 21.12.2011 №180-н, количество категорий бюджетной классификации указывает на то, что существенное сокращение не имело места.

2. Четкое разграничение между существующими и вновь создаваемыми бюджетными обязательствами на этапе составления и подготовки бюджета. Предлагается дифференцированный подход для утверждения базового бюджета и новой политики. В РФ на данный момент разграничение между бюджетными обязательствами не является четким.

3. Введение среднесрочного бюджетного планирования. В России было введено среднесрочное планирование бюджета в рамках трех лет. Впервые 6.07.2007 Государственная Дума приняла, а 11.07.2007 Совет Федерации одобрил бюджет РФ на три года².

4. Модернизация бюджетного процесса. Количество чтений проекта федерального закона о внесении изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на текущий финансовый год и плановый период сокращено с четырех до трех чтений³.

5. Внедрение новых методов составления и исполнения бюджета. В частности внедрение системы отчетности бюджетных институтов по результатам их деятельности. Повышение эффективности мониторинга по использованию доходов бюджета РФ.

¹ Five Ds: deconcentration, decentralization, delegation, devolution, divestment.

² ФЗ №15 «О федеральном бюджете на 2008 и на плановый период 2009 и 2010 годов».

³ Статья 213 БК РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012).

К сожалению, попытки приспособить систему БОР в условиях Российской Федерации не дали ожидаемых результатов и при внедрении системы возник ряд проблем⁴. Этот факт подтверждается на высшем уровне власти РФ, так как одним из основных моментов реформы бюджетной системы было совершенствование прозрачности и повышение открытости системы. «Российская система власти является недостаточно открытой, потому что открытость раньше не была на первом месте в числе приоритетов ее работы». Более того: «Вся система власти недостаточно открыта, сверху до низу. Есть примеры большей открытости, есть примеры меньшей открытости, в том числе и внутри федерального правительства есть примеры более открытых министерств и ведомств и менее открытых. Сейчас открытость правительства — это один из приоритетов работы всей структуры власти». Практические результаты реформирования бюджетной системы в РФ не соотносятся с теоретическими ожиданиями и практическими результатами иностранных экономик, которые прошли реформирование и отвечают современным бюджетным требованиям, но правительство пытается это исправить.

Существует общее мнение, что современная бюджетная система должна отвечать трем основным требованиям, чтобы способствовать экономическому росту и развитию экономики страны: первое, обеспечение контроля над расходами в согласовании с законами о бюджете; второе, стабилизирование экономики с помощью своевременной и эффективной корректировки финансовых агрегатов; третье, повышение эффективности предоставления услуг с помощью методов, которые обеспечивают повышение производительности. Европейский Союз, к примеру, принял такие критерии для определения качества работы бюджетной системы и бюджетной политики в странах-членах Европейского Союза.

В свое время Германии пришлось аналогично Российской Федерации провести ряд реформ в бюджетной системе, но особое внимание было уделено налоговой сфере. Бюджетная система и бюджетная политика Германии, как члена Европейского Союза, соответствует трем основным требованиям экономического роста и развития, принятым Европейским Союзом. В России, к примеру, несмотря на достаточный срок рыночных преобразований все еще не закончено формирование законодательной базы в области налогообложения, в связи с чем по-

⁴ Меджидов Т.И., «Бюджетирование, ориентированное на результат», Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов РФ «Аудит и финансовый анализ», ДСМ Пресс 2011 г. № 2, С. 16–18.

стоянно вносятся изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации. Только за период 1999–2010 годы в I часть Налогового кодекса РФ вносилось множество изменений, которые были изложены в редакции более 20 федеральных законов. Изменения же, вносимые во II часть Налогового кодекса РФ изложены более чем в 100 федеральных законах, что осложняет пользование этим Кодексом.

Программа налоговых реформ Германии была одобрена в конце 1999 года, начале 2000 года и вступила в силу в 2001 году. Целью реформирования являлось сокращение фискального бремени для физических и юридических лиц, а также поддержание малого и среднего бизнеса для увеличения количества рабочих мест, тем самым совершенствования бюджетной политики государства и как результат повышения экономического роста страны.

Реформа налоговой сферы являлась наиболее важной частью реформирования бюджетной системы, она должна была улучшить международную конкурентоспособность Германии и увеличить ее инвестиционную привлекательность. Предполагалось, что сокращение уровня налогового бремени даст физическим лицам и компаниям своего рода выигрыш, так как сэкономленные на налоговых платежах средства могут быть направлены на новые инвестиционные программы частного сектора.

Содержание налоговой реформы:

- сокращение ИПН – индивидуального подоходного налога, что способствовало росту доходов граждан, и создавало стимулы развития малых и средних предприятий;
- сокращение налога на прибыль корпораций, с 2001 года налог на прибыль корпораций взимается по единой ставке 25%;
- изменение системы налогообложения корпораций и их акционеров, ввод системы «половинного дохода», согласно данной системе только половина прибыли, распределяемой корпорацией в пользу ее акционеров, включается в базу для расчета ИПН персональных получателей дивидендов; с 2002 г. отменен налог на прирост капитала от продажи ценных бумаг в результате смены собственника компании; с точки зрения налоговых последствий ведения бизнеса данные изменения помогают промышленности ФРГ стать более конкурентоспособной на мировом рынке;
- предоставление специальных налоговых преимуществ некорпоративным формам организации бизнеса.

Федеральным землям было обещано предоставление субсидий на региональные программы развития. Последствиями налоговой реформы стало повышение ее международной налоговой привлекательности и для капиталов, и для физических лиц; экономический рост, увеличение инвестиционной привлекательности и стабильное положение на мировом экономическом рынке.

Все действия правительства регулируются законодательно, невозможно произвести реформирование системы вразрез с законами, на которые опирается бюджетная система и которыми руководствуются при проведении бюджетной политики государства. Сравним законодательную базу бюджетного права, основные правовые и нормативные акты, России и Германии.

Основы бюджетного права РФ закреплены в следующих правовых и нормативных документах:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Бюджетный Кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями).
3. Основные направления бюджетной политики.
4. Федеральные законы, регулирующие бюджетные правоотношения.

Основы бюджетного права ФРГ закреплены в следующих правовых и нормативных документах:

1. Финансовой конституции Германии (Основной закон Федеративной Республики Германии Раздел X).
2. Закон о бюджетных принципах.
3. Положение о федеральном бюджете (аналог Бюджетного Кодекса в Российской Федерации).
4. Инструкции по осуществлению платежей операций.

В данных документах излагаются вопросы последовательного планирования, формирования, принятия, исполнения бюджета; также балансировки бюджета в ходе экономического цикла; контроль за исполнением бюджетного процесса.

На основе законодательства выстраивается вся бюджетная система страны, взглянем на структуру бюджетной системы каждого из двух государств.

Бюджетная система РФ состоит из трех уровней (Таблица 1):

- 1) федеральный бюджет;
- 2) региональные бюджеты;
- 3) местные бюджеты.

Российская Федерация является федеративным государством, и хотя попытка ввести систему БОР не увенчалась успехом, нижестоя-

щие бюджеты определенную степень независимости, хотя в достаточной мере контролируются вышестоящим руководством. Сокращение межбюджетных трансфертов от вышестоящих бюджетов говорит о повышении самостоятельности регионов и местных образований. Децентрализованность – черта характерная федерации. Вместе с тем, контроль и помощь из федерального бюджета говорит о невысокой степени децентрализации бюджетов нижестоящего уровня в России.

Аналогично Бюджетная система Федеративной Республики Германии состоит из трех уровней (Таблица 1):

- 1) федеральный бюджет;
 - 2) бюджет 16 земель;
 - 3) бюджеты общин;
- + специальные правительственные фонды, внебюджетные фонды, фонды железных дорог, фонды федеральной почты и так далее.

Таблица 1

Структура доходов федерального бюджета РФ и ФРГ (2012 год)⁵

	Показатель	Россия	Германия
1.	Бюджетная система имеет три уровня:	1) федеральный бюджет; 2) бюджеты субъектов; 3) местные бюджеты.	1) федеральный бюджет; 2) бюджет 16 земель; 3) бюджеты общин; + специальные правительственные фонды, внебюджетные фонды.
2.	Доходы федерального бюджета, три вида доходов:	1) налоговые поступления; 2) неналоговые поступления; 3) безвозмездные поступления.	1) налоговые; 2) неналоговые; 3) безвозмездные.
2.1. Основные налоговые поступления федерального бюджета ⁶ :			
	2.1.1. По нормативу 100%:	1) НДС – налог на добавленную стоимость ⁷ ; 2) Акцизы: - акцизов на спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением пищевого; - акцизов на табачную продукцию; - акцизов на автомобили легковые и мотоциклы;	1) Энергетический налог (Energiesteuer) 2) Акцизы: - акцизы на табачную продукцию (Tabaksteuer); - акцизы на спиртосодержащую продукцию (Branntweinsteuer); - акцизы на слабоалкогольные напитки (Alkoholsteuer);

⁵ ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов».

⁶ НК РФ Часть 1, №146-ФЗ от 17.07.1998 (в ред. от 03.12.2011 №392 ФЗ) Глава 2 Система налогов и сборов в России Статья 13 Федеральные налоги и сборы.

⁷ По ставке, установленной для зачисления указанного налога в федеральный бюджет.

	Показатель	Россия	Германия
		<ul style="list-style-type: none"> - акцизов по подакцизным товарам и продукции, ввозимым на территорию Российской Федерации; 3) Налог на прибыль организаций; 4) НДСП – налог на добычу полезных ископаемых: <ul style="list-style-type: none"> - налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (газ горючий природный); - налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (за исключением газа горючего природного); 5) Водный налог; 6) Государственная пошлина. 	<ul style="list-style-type: none"> - акцизы на игристые вина (Schaumweinsteuer); - акцизы на кофе (Kaffeesteuer); 3) Страховой налог (Versicherungsteuer); 4) Налог на электричество (Stromsteuer); 5) Налог на автотранспортные средства (Kraftfahrzeugsteuer); 6) Налог на воздушный транспорт (Luftverkehrsteuer); 7) Налог на ядерное топливо (Kernbrennstoffsteuer); 8) Солидарный налог (Solidaritätszuschlag); 9) Таможенные пошлины (Zölle).
	2.1.2. Частичное зачисление в федеральный бюджет:	<ul style="list-style-type: none"> 1) Акцизы: <ul style="list-style-type: none"> - акцизов на спирт этиловый из пищевого сырья – по нормативу 50 процентов; - акцизов на спиртосодержащую продукцию – по нормативу 50 процентов; 2) НДСП: <ul style="list-style-type: none"> - налога на добычу полезных ископаемых (за исключением полезных ископаемых в виде углеводородного сырья, природных алмазов и общераспространенных полезных ископаемых) – по нормативу 40 процентов; 3) Сборы за пользование объектами водных биологических ресурсов по нормативу 20 процентов. 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Индивидуальный подоходный налог (Einkommensteuer) по ставке 42,5%; 2) Подоходный налог на заработную плату (Lohnsteuer) по ставке 42,5%; 3) Налог на дивиденды и другие доходы с капитала (Abgeltungssteuer auf Zinsen – und Vermögenserträge) по нормативу 44%; 4) Налог на прибыль организаций (Körperschaftsteuer) по ставке 50%; 5) НДС – налог на добавленную стоимость (Umsatzsteuer) по ставке 51,4%; 6) Налог на торговую деятельность (Gewerbesteuer)⁸.

⁸ Grundgesetz, Art. 106, а также другие федеральные законы.

Продолжение таблицы 1

	Показатель	Россия	Германия
	2.2. Основные неналоговые поступления федерального бюджета ⁹ :		
	2.2.1. По нормативу 100%:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Таможенные пошлины и таможенные сборы; 2) Доходов от использования имущества, находящегося в государственной собственности Российской Федерации; 3) Доходов от продажи имущества, находящегося в государственной собственности Российской Федерации ¹⁰; 4) Лицензионных сборов; 5) Платы за использование лесов; 6) Платы за пользование водными объектами; 7) Платы за пользование водными биологическими ресурсами по межправительственным соглашениям; 8) Платы за предоставление информации о зарегистрированных правах на недвижимое имущество и сделок с ним; 9) Сборов в счет возмещения фактических расходов, связанных с совершением консульских действий. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Рентные платежи 2) за использования государственного имущества; 3) Доходы от продажи имущества, находящегося в государственной собственности; 4) Дополнительные сборы к подоходному налогу и к налогу с корпораций; 5) Сборы в рамках Европейских Сообществ; 6) Доходы от деятельности Федерального банка ФРГ (Bundesbank).
	2.2.2. Частичное зачисление в федеральный бюджет:	1) Часть прибыли унитарных предприятий, созданных Российской Федерацией в размерах, устанавливаемых Правительством Российской Федерации.	

Несмотря на свое название Федеративная Республика Германия, которое вместе с законодательными актами страны закрепляет распределение полномочий на уровне федеральных земель и самой федера-

⁹ БК РФ №145-ФЗ от 17.07.1998 (в ред. от 03.12.2011 №378 ФЗ) Глава 7 Доходы федерального бюджета Статья 51 Неналоговые доходы федерального бюджета

¹⁰ Кроме акций и иных форм участия в капитале, государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней.

ции в целом, Германия является комбинированной моделью, которая объединяет в себе черты федеративного государства с одной стороны и централизованного государства с другой стороны. Поэтому зачастую к Германии часто применяют термин «скрытое» федеративное государство, когда говорят о системе и форме ее государственного устройства.

Доля налоговых поступлений в федеральном бюджете Германии велика и почти половина расходных обязательств покрывается за счет налоговых доходов. К примеру, в 2010 году 49,4% общественных расходов были покрыты из налоговых поступлений 2009 года. Но при этом надо учесть, что согласно немецкому налоговому законодательству таможенные пошлины являются налоговым доходом, в то время как в России они, составляя весомую часть доходной части федерального бюджета, являются неналоговыми доходами. До 2005 года таможенные пошлины по российскому налоговому законодательству считались налоговыми платежами, однако согласно изменениям, внесенным в Налоговый кодекс (ст. 13 НК РФ) Федеральным законом № 95-ФЗ от 29.07.2004 таможенные пошлины были переведены в группу неналоговых платежей. Между тем, по своей экономической сущности они для товаропроизводителей являются налоговыми платежами.

Также необходимо отметить изменение в доходах федерального бюджета РФ, которое произошло с 2010 года. ЕСН – единый социальный налог, часть которого уплачивалась в федеральный бюджет, отдельными частями уплачивалась во внебюджетные фонды РФ, был с 1 января 2010 года заменен самостоятельными страховыми взносами во внебюджетные фонды, то есть доходы от страховых взносов напрямую перечисляются в фонды отдельными частями, не уплачиваются в федеральный бюджет. Налоговый кодекс на них не распространяется.

НДФЛ в России распределяется между бюджетом субъекта и местным бюджетом, в то время как в Германии часть данного налога поступает и в федеральный бюджет. НДС в России полностью, по нормативу 100% поступает в федеральный бюджет, в Германии только часть. Страховой налог, страховые взносы в Германии отчисляются в бюджет по нормативу 100%. Налог на прибыль организаций в Российской Федерации отчисляется в федеральный бюджет по нормативу 100%, в Германии частичное зачисление в федеральный бюджет.

В Германии все чистые поступления в федеральные доходы бюджета, то есть по нормативу 100% , являются акцизами и налогами за пользование какими-либо ресурсами.

В Таблице 2 и Таблице 3 представлены сравнительные характеристики доходов и расходов федеральных бюджетов России и Германии.

Таблица 2

Динамика федерального бюджета РФ 2009–2013 гг.

млрд. руб.	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы федерального бюджета	7337,8	8303,8	11352,53	11779,8	12705,8
Расходы федерального бюджета	9660,1	10 212,30	10 936	12656,4	13730,6
Дефицит (-)	-2322,3	-2371,9	+416,53	- 876,6	- 795,6

Таблица 3

Динамика федерального бюджета ФРГ 2009–2013 гг.

билл. евро	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы федерального бюджета	258,2	259,7	278,9	280,1	286,6
Расходы федерального бюджета	292,3	303,7	296,2	306,2	311,5
Дефицит (-)	- 34,1	- 44,0	- 17,3	- 26,1	- 24,9

По курсу ЦБ РФ на01.03.2012: 1 евро = 38,9 руб.

Россия 2010 г. Всего доходов: 8303,8 млрд.руб. (Таблица 4)

Россия, основные налоговые доходы в 2010 г. ¹¹:

Налог на прибыль организаций: 255 млрд.руб.

НДС – налог на добавленную стоимость: всего 2498,3 млрд.руб.

НДС на товары, реализуемые в России: 1328,8 млрд.руб.

НДС на товары, ввозимые на территорию России: 1169,5 млрд.руб.

НДПИ – налог на добычу полезных ископаемых: 1361,2 млрд.руб.

Россия, неналоговые доходы в 2010 г.:

Ввозные таможенные пошлины: 345 млрд.руб.

Вывозные таможенные пошлины на нефть сырую: 1672,4 млрд.руб.

Вывозные таможенные пошлины на газ природный: 193,3 млрд.руб.

Вывозные таможенные пошлины на товары, выработанные из нефти: 603,8 млрд.руб.

Таблица 4

Соотношение налоговых и неналоговых доходов в России 2009–2013 гг.

млрд. руб.	2009	2010	2011	2012	2013
Налоговые доходы	3895,8	4513,5	4845,0	5341,0	5959,3
Неналоговые доходы	3442	3790,3	3999,5	4162,3	4420,5

¹¹ Министерство Финансов РФ, <http://info.minfin.ru>

Германия 2010 г. Всего доходов: 259,7 билл. евро (Таблица 5)
 Германия, основные налоговые доходы 2010 г.¹²:
 Подоходный налог на заработную плату (Lohnsteuer): 54,4 билл. евро
 Налог на прибыль организаций (Körperschaftsteuer): 6,02 билл. евро
 НДС – налог на добавленную стоимость (Umsatzsteuer): всего 95,9 билл. евро
 НДС (Umsatzsteuer) на экспорт 72,6 билл. евро
 НДС (Einfuhrumsatzsteuer) на импорт 23,2 билл. евро
 Налог на торговую деятельность (Gewerbesteuer): 1,3 билл. евро
 Финансирование ЕС (EU-Finanzierung): -19,9 билл. евро
 Энергетический налог (Energiesteuer): -6,8 билл. евро
 Дополнительные ассигнования (Ergdnzungszuweisungen): -12,8 билл. евро
 Возмещение налога (Kompensation Kfz-Steuer): -8,9 билл. евро

Таблица 5

Соотношение налоговых и неналоговых доходов в Германии 2009–2013 гг.

билл. евро	2009	2010	2011	2012	2013
Налоговые доходы	228,0	226,2	229,2	247,4	256,4
Неналоговые доходы	20,5	24,4	28,2	31,5	30,2

Благодаря эффективно работающей политике «бюджетирование, ориентированное на результат» в Германии, страна имеет положительную результативную динамику в экономическом развитии. Данные условия более благоприятны также и для проведения налоговых реформ, так как изменения учитывают результат, на который ориентируется бюджетная политика государства, и цели с которыми проводятся налоговые реформы, что в совокупности дает двойной положительный эффект. В силу специфики устройства бюджетной системы и бюджетной политики Российской Федерации реформирование по систему БОР не дало желаемых результатов, но в то же время правительство понимает, что реформирование проводить необходимо, чтобы четко и в разумные сроки выполнять поставленные задачи, повышать прозрачность бюджета и контроль над его исполнением. Для примера возьмем КНР – Китайскую Народную Республику, страна со спецификой аналогичной Российской Федерации постсоветскому пространству, смогла много добиться в направлении политики бюджетного ориентирования на результат. И реформирование дало положительный эффект, который виден из темпов экономического развития страны.

¹² Ergebnis der 138. Sitzung des Arbeitskreises «Steuerschiedtungen» vom 10–12. Mai 2011 in Fulda.

Исходя из анализа структуры доходов федерального бюджета России и Германии, можно сделать следующие выводы: структура построения на верхнем уровне формирования сходна, но приобретает различия в ходе детализации налоговых и неналоговых поступлений, здесь мы можем наблюдать, что несмотря на похожий по составу набор налогов, они по-разному распределяются в федеральный бюджет.

В немецком бюджете более структурирован подход отчисления налогов в доходную часть федерального бюджета по нормативу 100%, сюда зачисляются все акцизы и все налоги за пользование какими-либо ресурсами. Но это объясняется тем, что доходы от данных налогов в странах также различны, в Германии наибольшие поступления доходов состоят из двух основных налогов: подоходного налога на заработную плату и НДС, они составляют в совокупности около 68% поступлений от общей суммы налогов, а налоговые поступления в свою очередь являются основным источником финансирования расходов бюджета и за их счет финансируется около 50% всех общественных расходов. Доля таможенных пошлин не так значительна, причем таможенные пошлины в Германии введены в состав налоговых доходов.

Наглядно: на 2010 год из общей суммы доходов 259,7 билл.евро налоговые составили 226,2 билл.евро, неналоговые 24,4 билл.евро; при этом налоговых доходов Германии в 226,2 билл.евро от подоходного налога на заработную плату поступило 54,4 билл.евро, от НДС поступило всего 95,9 билл.евро, то есть 150,3 билл.евро из 226,2 билл.евро.

В России основные поступления в федеральный бюджет государства обеспечивают НДС и НДСПИ из налоговых доходов и таможенные пошлины, которые являются неналоговым доходом.

Наглядно: на 2010 год из общей суммы доходов федерального бюджета РФ в 8303,8 млрд.руб. налоговые составили 4513,5 млрд.руб., неналоговые 3790,3 млрд.руб.; при этом НДС и НДСПИ составляют в сумме 3859,5 млрд.руб. (2498,3 млрд.руб. + 1361,2 млрд.руб.), таможенные пошлины в сумме составили приблизительно 2814,5 млрд.руб., то есть в НДС и НДСПИ в сумме составляют 85% от всех налоговых платежей и 46% от общей суммы доходов федерального бюджета, в то время как таможенные пошлины составляют 34%.

Здесь столь же очевидны различия в ходе детализации налоговых и неналоговых поступлений, в Германии основные доходы федерального бюджета за счет подоходного налога на заработную плату и НДС, в то время как в России за счет НДС, НДСПИ и таможенных пошлин. Это говорит о различии функционирования систем, немецкая экономика, яркий пример рыночной экономики, функционирует за счет средств

производства, российская за счет средств получаемых в купе с полезных ископаемых, необработанных материалов, их продажи и экспорта.

Данный факт требует постепенного перестроения системы. Мы видим, что невозможно повторить опыт какой-либо страны или объединения стран, невозможно производить реформы, не учитывая специфику государства, специфику бюджетной политики в том числе. Такие копированные реформы не приживаются в полной мере, а главное — они не дают желаемого результата. В данной ситуации надо определить причины и исходя из них либо довести ее проведение до конца, несмотря на большие изменения, которые понесет система, либо видоизменить реформирование согласно специфике устройства государства, для более эффективного ее функционирования.

Используемые источники

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации №145-ФЗ от 17.07.1998 (в ред. от 03.12.2011 № 3 78 ФЗ).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть 1, № 146-ФЗ от 17.07.1998 (в ред. от 03.12.2011 № 392 ФЗ).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть 2, № 117-ФЗ от 26.07.2000 (в ред. от 06.12.2011 № 405 ФЗ).
4. ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов».
5. ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов».
6. ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов».
7. Меджидов Т.И., «Бюджетирование, ориентированное на результат», Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов РФ «Аудит и финансовый анализ», ДСМ Пресс 2011 г. №2
8. Bundeshaushaltsplan, Berlin – с сайта [bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de) – Федеральный бюджет ФРГ.
9. Diamond, Jack «Budget system reform in emerging economies», Washington, DC, 2006.
10. Max Weber «Der Nationalstaat und die Volkswirtschaftspolitik», GRIN Verlag, 2009.
11. Budget reform in China OECD Journal on budgeting – Volume 7 . No. 1. ISSN 1608-7143, OECD 2007.
12. Reforming the budgeting process in China OECD Journal on budgeting – Volume 2011/1, OECD 2011.
13. <http://www.bundesfinanzministerium.de>
14. www.destatis.de
15. <http://www.minfin.ru/ru>
16. <http://www.oecd.org>
17. <http://www.gks.ru>

Чебурина Н. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Регулирование инвестиционных процессов с учетом обеспечения национальной экономической безопасности России

В статье анализируются основные тенденции развития современной мировой экономики, влияющие на международное движение капитала, обобщаются основные проблемы регулирования иностранных инвестиций и обеспечения экономической безопасности России в условиях открытой экономики. В результате проведенного исследования предложены основные направления развития внешнеэкономической деятельности и обозначены пути совершенствования инвестиционной политики России в контексте обеспечения требований экономической безопасности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международное движение капитала, экономическая безопасность, прямые иностранные инвестиции, глобализация, интеграция, государственное регулирование.

Foreign Investment Process' Regulation and Russian Economic Security in Modern Conditions

This article systematizes the main trends of the modern global economy, affecting the international movement of capital, analyzes the main problems of foreign investment regulation and economic security of Russia in an open economy conditions. The study proposes the basic directions of foreign economic activity and identifies the ways to improve the investment policy of Russia in the context of economic security.

Keywords: foreign economic activity, international movement of capital, economic security foreign direct investment, globalization, integration process, foreign investment' state regulations.

Глобализация всех жизненно важных процессов обуславливает необходимость решения вопросов эффективного управления интеграцией и регулирование внешнеэкономической деятельности на международном и национальном уровнях. Это необходимо в целях поиска гибких механизмов регулирования российской экономики и построения рациональной архитектуры процессов интеграции в мировое и региональное экономическое пространство, повышения эффективности институциональных инструментов защиты национальных интересов на внешнем и внутреннем рынках.

Сегодня представляется аксиомой тот факт, что инвестиции являются необходимым фактором обеспечения экономического роста. В этой связи социально-экономическое развитие современной России в процессе выхода на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества неразрывно связано с необходимостью обеспечения целенаправленных усилий по снятию существующих институциональных барьеров. В условиях быстрого изменения технологий государство в экономике должно заниматься улучшением делового климата, повышением инвестиционной привлекательности страны, созданием условий для формирования длинных инвестиционных ресурсов, развитием конкурентной среды и расширением взаимодействия национальной экономики с мировой экономической системой посредством развития секторов экономики, ориентированных на внешний спрос¹.

Взаимодействие национальной экономики с мировой экономической системой определяется степенью ее открытости. Степень открытости экономики может быть оценена по двум критериям: функциональному и институциональному².

С точки зрения функциональной, открытость — это степень втянутости национальной экономики в международное разделение труда или, другими словами, мера зависимости национального производственного процесса от внешнеэкономических связей. С точки зрения, открытость — уровень либерализации торгово-политического и валютного режимов страны³.

С экономической точки зрения открытость экономики характеризуется потоком товаров, услуг и денежных ресурсов из одной страны в другую. В результате между странами возникают различные внешнеэкономические связи, способами, осуществления которых и выступают те или иные формы (виды) внешнеэкономической деятельности (далее — ВЭД): внешняя торговля, производственная кооперация, международное производственное сотрудничество, валютные и финансово-кредитные операции.

¹ См. Итоговый Доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. URL: http://gia.ru/trend/2020_strategy_13032012/ (дата обращения: 02.04.2012).

² См. Прищепа М. Ю. Стратегия внешнеэкономической деятельности России в условиях глобализации: дис. ... канд. эконом. наук. Краснодар, 2010.

³ См. Саугиева Т. Б. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности — основа стабилизации России // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 3. С. 22.

В российском законодательстве к числу форм ВЭД отнесены: внешнеторговая деятельность⁴, международное инвестиционное сотрудничество, международная производственная кооперация, валютные операции, финансово-кредитные операции.

Международное движение и переплетение капиталов, расширяющее трансграничное сотрудничество и на сферу производства и структуру собственности, является основой современной глобализации наряду с торговлей: всё большая часть производимого валового внутреннего продукта в каждой стране поступает в сферу внешнеторгового обмена; в сферу внешнеэкономической деятельности всё в большей степени вовлекаются, не только производимые в различных странах товары и услуги, но также и финансовые ресурсы, капиталы, используемые для осуществления инвестиций.

Вывоз и ввоз капитала оказывает огромное влияние на экономику России. Причем влияние это значительно возрастает в условиях либеральной глобализации, выступающей внешним фактором эскалации данного процесса, как показал мировой финансовый кризис в 2008—2011 гг. Соответственно характер этого влияния прямо пропорционален объемам ввоза и/или вывоза капитала, уровню диверсификации вложений (отраслевому, региональному и др.), а также степени и методам регулирования этого процесса.

Инвестиционное взаимодействие между странами реализуется в форме различных видов иностранных инвестиций. Представители ряда научных направлений и экономических школ подчеркивают важность иностранных инвестиций для развития национальной экономики. Особое внимание при этом уделяется прямым иностранным инвестициям (далее — ПИИ), сущность которых заключается в «передаче стране-реципиенту «пакета», включающего капитал, управленческие навыки и технические знания»⁵.

Поиск универсального ответа на вопрос о характере влияния ПИИ на эффективность принимающей экономики в современных условиях практически невозможен. Слишком многое зависит от состояния принимающей экономики, вида деятельности предприятия, отдельных характеристик ПИИ. Однако ключевым моментом, определяющим

⁴ Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Собрание законодательства РФ, 15.12.2003. № 50, ст. 4850.

⁵ Johnson G. H. Technology and economic interdependence. New York, 1976. P. 48.

возможность последующего экономического роста, после завершения последствий мирового финансового кризиса, несомненно, является решение проблем по стимулированию и активизации инвестиционной деятельности экономических субъектов⁶. В современных условиях принимающие страны за счет различных инструментов способствуют активизации потоков ПИИ при условии, что они обеспечат рост добавленной стоимости в экономике и более высокие темпы экономического роста. Ожидается, что в условиях нехватки собственных ресурсов, потоки ПИИ будут генерировать необходимые ресурсы для расширения и модернизации капитальной базы экономики⁷.

В свою очередь развитие современной мировой экономики определяется несколькими фундаментальными факторами (2012–2020 гг.): повышение инновационной и инвестиционной активности на развивающихся рынках и относительно слабый экономический рост в развитых странах, в условиях продолжения процессов глобализации в сочетании с усилением процессов региональной интеграции⁸.

Последние традиционно рассматриваются в двух плоскостях: набор торгово-политических обязательств, взаимных по либерализации рынков товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, с одной стороны; и, с другой стороны, создание более однородной экономической среды через гармонизацию законодательства.

Несомненно, всегда проще «интегрироваться» посредством гармонизации законодательства ввиду сопряженности интеграции по второму типу с политическими и экономическими рисками. Также очевидно, что система глобального регулирования («global governance») будет объективно развиваться независимо от степени вовлеченности России в нее. И это факт, на который Россия не может повлиять. Таким образом, возможности воздействовать на систему будут расширяться для России только при условии активного включения в эту систему. И другое важное следствие — степень включенности России в глобальную региональную систему будет являться важным условием развития экономики и определять темпы модернизации. И, как важное практи-

⁶ Климанов Р. И. Формирование инструментария оптимальной структуры инвестиций: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2011.

⁷ De Mello Luiz R. Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey // Journal of Development Studies; Oct. 1997. Vol. 34 Issue, P. 15.

⁸ См. Итоговый Доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. URL: http://gia.ru/trend/2020_strategy_13032012/ (дата обращения: 02.04.2012).

ческое следствие этих тенденций то, что для России императивом выступает политика отхода от тактики мягкой включенности в глобальную региональную систему к более активному участию⁹.

Таким образом, можно заключить, что Россия в настоящее время столкнулась с системными вызовами, спровоцированными усиливающимися тенденциями глобализации и либерализации мировой экономики, а также мировым финансовым кризисом и внутренними факторами развития.

Среди этих вызовов следует отметить: возрастание глобальной конкуренции на рынках товаров (услуг), капиталов, технологий; уменьшение значимости многих традиционных факторов экономического роста вследствие усиления роли инноваций в развитии экономических систем; возрастание роли труда (человеческого капитала) как основного фактора экономического роста, а также современных систем управления персоналом и качеством; ограничение внутренних факторов роста, обусловленных технологическим отставанием в развитии некоторых секторов экономики, недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры, дефицитом высококвалифицированных управленческих инженерных и рабочих кадров для ряда новых специальностей и др.

В подобных условиях интеграция в глобальную систему обуславливает необходимость решения комплексных задач, которые включают выявление и оценку экономических интересов страны, и создание механизма их защиты, формирование условий либерализации внутреннего рынка, внешнеторговых связей и регулирования инвестиционных процессов. В связи с этим, защита экономических интересов России и снижение степени угроз ее экономической безопасности, которые связаны с внешним сектором экономики, представляют собой актуальную задачу внутренней экономической политики государства.

«Экономическая безопасность» трактуется как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, специальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов¹⁰; и как «достаточ-

⁹ См. Стенограмма заседания экспертной группы № 20 по доработке «Стратегии-2020» от 26 апреля 2011. URL: http://strategy2020.rian.ru/g20_events/20110607/366086076.html (дата обращения: 12.04.2012).

¹⁰ См. Бузруква Г. Д. Влияние интеграции на экономическую безопасность Российской Федерации: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2010; Мику А. А. Методические основы мониторинга факторов, определяющих возникновение угроз экономической безопасности

ность обеспечения требуемого уровня национальной безопасности собственными финансовыми и другими необходимыми ресурсами, создание благоприятных условий для развития экономики и повышения уровня конкурентоспособности страны, а также защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз»¹¹.

Теоретическая рефлексия сущности феномена экономической безопасности позволяет выстроить причинно-следственную «цепочку» ее формирования и развития, которая включает следующие звенья: экономические интересы – экономические угрозы (опасности) – экономическая безопасность. При этом в условиях всеобщей экономической интеграции вопросы соотношения межгосударственных и национальных экономических интересов, а также интересов частных инвесторов, приобретают особенно большое значение. Естественно, что развитие и изменение веса частных, национальных и межнациональных экономических интересов приводят к развитию новых инструментов их проведения в жизнь.

Основным инструментом, унаследованным для защиты национальных интересов со времен меркантилизма, является протекционизм, выступающий типичным признаком центростремительной тенденции в мировом хозяйстве¹². Государство непрерывно в той или иной степени участвует в регулировании инвестиционного процесса, но формы этого участия, методы регулирования и конечные результаты целиком определяются тем, каково соотношение централизованно плановых и рыночных форм организации хозяйства¹³. Как показывает мировая практика, усиление протекционистской тенденции во внешнеэкономической политике сегодня связано с рядом объективных и субъективных политических и экономических причин. Однако «вряд ли можно ожи-

Российской Федерации: дис. ... канд. эконом. наук. Спб., 2009; Смирнов А. И., Рогозинский Е. В. Влияние теневой экономики на обеспечение экономической безопасности // Проблемы современной экономики, № 3 (27), 2008. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2107> (дата обращения: 12.02.2012).

¹¹ См. Бахроми Т. Т. Концептуальные основы обеспечения экономической безопасности Республики Таджикистан: дис. ... канд. эконом. наук. Душанбе, 2010. С. 22.

¹² См. Ганин С. Д. Торговый протекционизм и защита внутреннего рынка: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2002.

¹³ См.: Бочков В. Е., Горемыкин В. А., Демин Ю. Н. Бизнес планирование. Учебник для студентов экономических специальностей и программ дополнительного профессионального образования. В двух частях. Ч1.: Методика разработки бизнес-плана. М.: МГИУ, 2000; Хазанович Э.С. и [др.] Инвестиционная стратегия. М.: КНОРУС, 2010.

дать, что политика протекционизма, проводимая одной страной, не вызовет ответных мер со стороны ее торговых партнеров»¹⁴, поэтому в основу государственного регулирования иностранных инвестиций в современных условиях должен быть положен, прежде всего, принцип соотношения «выигрыша и потерь».

Либерализация внешнеторговых связей неизбежно приводит к усилению взаимодействия национальной экономики с мировым хозяйством, и соответственно, в условиях открытости национального хозяйства первостепенной задачей государства выступает обеспечение экономической безопасности страны. Экономическая безопасность в условиях открытости экономики обеспечивается путем создания единого экономического пространства и наличия конкурентоспособного отечественного производства¹⁵.

Для России протекционистские меры и мероприятия по защите внутреннего рынка и отечественных товаропроизводителей в настоящее время являются, безусловно, необходимыми. Это, прежде всего, связано с тем, что в настоящее время отечественные товаропроизводители не в состоянии конкурировать с зарубежными на внешних рынках, а зачастую и на внутреннем рынке.

Для того чтобы понять, с какими проблемами внешнеэкономической безопасности Россия сталкивается на мировом уровне, воспользуемся индексами Всемирного Экономического Форума (ВЭФ), которые определяют глобальную конкурентоспособность каждой страны.

По общему индексу глобальной конкурентоспособности в 2011 г. Россия занимала 66-е место из 125 стран ВЭФ (в 2006 г. Россия занимала 62 место). Россия отстает от развитых стран мира по индексам общественных институтов (128-е место против 114-е места в 2006 г.) и технологии (68-е место против 74-е места в 2006 г.) (см. Табл. 1).

Очевидно, что по мере роста глобализации развитые страны будут только повышать конкурентоспособность своих экономик. В связи с такими низкими показателями России необходимо задуматься о проведении взвешенной политики, как внешнеэкономической, так и ин-

¹⁴ Теория международной торговли: учеб. для ВУЗов. / Под ред. А.В. Холопова. М.: МГИМО, 2000. С. 45.

¹⁵ См. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13; Глазьев С. Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 3–16; Сенчагов В. К. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 98–101.

**Показатели глобальной конкурентоспособности (global competitiveness)
11 стран из 125 стран по главным факторам конкурентоспособности
(2011 г.)**

Страна	Институты	Инфра-структура	Макро-экономика	Эффектив-ность рынка	Технология	Инновации
Россия	128 (3,08)	48 (4,52)	44 (5,16)	128 (3,60)	68 (3,66)	71 (3,14)
США	39 (4,64)	16 (5,68)	90 (4,49)	24 (4,80)	20 (5,23)	5 (5,57)
Япония	24 (5,18)	15 (5,69)	113 (4,20)	18 (4,98)	25 (5,06)	4 (5,59)
Франция	28 (5,00)	4 (6,30)	83 (4,60)	38 (4,56)	13 (5,63)	17 (4,72)
Италия	88 (3,61)	32 (5,01)	92 (4,47)	59 (4,30)	42 (4,34)	43 (3,51)
Великобритания	15 (5,34)	6 (6,09)	85 (4,54)	19 (4,97)	6 (6,08)	13 (4,97)
Германия	19 (5,27)	2 (6,35)	30 (5,43)	26 (4,79)	14 (5,61)	7 (5,39)
Китай	48 (4,32)	44 (4,63)	10 (6,22)	45 (4,42)	77 (3,57)	29 (3,92)
Швеция	2 (6,06)	13 (5,74)	13 (6,08)	7 (5,21)	2 (6,29)	2 (5,76)
Республика Корея	65 (3,89)	9 (5,94)	6 (6,37)	37 (4,57)	98 (3,26)	14 (4,89)
Норвегия	7 (5,74)	35 (4,95)	4 (6,45)	31 (4,69)	7 (6,08)	20 (4,53)

* В таблице указано место страны, в скобках указаны баллы

* Источник: The Global Competitiveness Report 2011–2012. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011–2012>.

вестиционной безопасности. Протекционистские меры должны быть селективными, точечными и подкрепленными внятным технико-экономическим обоснованием их необходимости. В данной связи следует отметить, важность наличия долгосрочной концепции внешнеэкономической политики Российской Федерации (а, соответственно, и стратегии привлечения иностранных инвестиции) в процессе адаптации внешнеэкономической среды к мировому хозяйству¹⁶.

Здесь нужно отметить, что с конца 80-х гг. XX в. в России произошло системное изменение внешнеэкономической политики России, направленное на построение открытой экономики и интеграции в систему мирохозяйственных связей, а также к либерализации всех форм внешнеэкономической деятельности. Сегодня развитие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности России в целом следует в русле глобализационных тенденций. Акцент постепенно переносится на «качественный аспект» интеграции. Россия все больше включается в процессы «глобального регулирования».

В то же время интеграция российской экономики во внешнюю среду складывается доста-точно противоречиво. Система управления ВЭД

¹⁶ Материалы Заседания Совета безопасности по Стратегии национальной безопасности. 25.03.2009. URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/11/3.html> (дата обращения: 28.03.2012).

всё ещё находится в стадии дальнейшего становления. Кроме того, основной проблемой является то, что, несмотря на очевидную потребность в политике протекционизма, Россия не может адекватно защищать внутренние рынки из-за сильной зависимости от торговой политики лидирующих стран и из-за отсутствия производственных мощностей для импортозамещения ограниченных к ввозу товаров и для наращивания экспорта продукции обрабатывающей промышленности.

В подобных условиях успешность входа в глобальное конкурентное пространство видится в сближении качества российской макро- и микроконкурентной среды с качеством аналогов мирового рынка.

Необходимо определить наиболее перспективные и конкурентоспособные направления развития и использования национального научного и научно-технологического потенциала, наладить производство высокотехнологичных товаров, повысить их защиту от уязвимости от возможных факторов нестабильности мировых рынков, повысить технологический уровень в традиционных отраслях, расширить производство продукции на собственной сырьевой базе, активизировать создание новых наукоемких производств в секторах, в которых у страны имеются конкурентные преимущества. Только повышением конкурентоспособности, приспособляемостью национальной экономики к условиям мирового рынка, обеспечением ее устойчивости и управляемости, при одновременной адаптационной восприимчивости ее, как к мерам протекционной защиты, так и к политике либерализации, может быть достигнута внешнеэкономическая безопасность.

В этой связи важно понимать, что обеспечение экономической безопасности как процесс и вид деятельности организуется в определенном политико-правовом, информационном и экономическом пространстве, формируемом в соответствии с конкурентной стадией развития национальной экономики.

Анализ концептуальных основ действующих в некоторых странах СНГ (в том числе и в России) систем обеспечения экономической безопасности показывает, что она преимущественно «ориентирована на инвестиционную стадию развития»¹⁷. Смена стадии сопровождается изменением структуры приоритетных экономических интересов, что вызывает необходимость пересмотра концептуальной основы эконо-

¹⁷ Кузьмицкая Т. В., Почекин В. Л. Обеспечение экономической безопасности государства. Новые вызовы в экономике XXI века: международная научно-практическая конференция к 80-летию Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, 24–25 марта 2011 г.) / Ин-т экономики НАН Беларуси. Минск: «Право и экономика», 2011.

мической безопасности. Логика изменения состоит в том, что на инновационной стадии преобразования технологического базиса протекают ускоренно. В этой связи изменение конкурентных преимуществ должно вызывать соответствующее изменение приоритетов защиты внутреннего рынка.

Таким образом, если экономическая безопасность в целом – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию, то основным условием экономической безопасности на инновационной стадии является динамическая устойчивость экономической (в первую очередь, производственной) системы. Неустойчивая экономическая динамика вызывает изменения структуры и среды экономической системы, доминирующие факторы которой служат ориентиром в выборе способов обеспечения ее безопасности. В подобных условиях курс на диверсификацию экономики в целом и ВЭД, в частности, улучшение отраслевой структуры иностранных инвестиций будет способствовать повышению экономической безопасности страны.

Наиболее значимым фактором, который в скором будущем может изменить государственную и региональную экономическую политику, а также условия функционирования российских предприятий, организаций и учреждений, становится вступление России во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО).

10 ноября Россия завершила все переговоры по присоединению к ВТО. 16 декабря 2011 года в Женеве состоялась церемония подписания протокола о присоединении России к ВТО. Полноправным членом ВТО Россия станет не позднее середины лета 2012 года.

Если говорить о перспективах вступления России в ВТО, то оно имеет как положительные, так и отрицательные экономические эффекты. Безусловно, вступление России в ВТО является хорошим знаком для инвесторов; членство в ВТО повышает инвестиционную привлекательность РФ. Но это и не панацея; «надо также работать активно самим, чтобы улучшать инвестиционный климат»¹⁸. Членство России в ВТО сможет положительно повлиять на такие слагаемые инвестиционного климата как: повышение открытости экономики и степени эко-

¹⁸ Материалы заседания Комитета ТПП Российской Федерации по инвестиционной политике на тему «Перспективы улучшения инвестиционной привлекательности России в связи со вступлением в ВТО». (14 февраля 2012 г.). М.: Торгово-промышленная палата РФ. URL: <http://www.tpprf.ru/> (дата обращения: 12.04.2012).

номической свободы; рост уровня корпоративного управления; приведение норм и правил к стандартам ВТО и т.д.

Однако продолжающийся процесс переговоров по либерализации внутреннего рынка в рамках ВТО, современная несбалансированная структура ВЭД российской экономики, неудовлетворительное качество иностранных инвестиций в экономику России, необходимость обеспечения экономической безопасности, обуславливают принятие взвешенных решений и рациональной позиции по смягчению режима доступа на внутренний рынок.

Противопоставление радикально-либеральной и государственно-рыночной концепций понимания роли государства в регулировании ВЭД имеет неконструктивный характер. В этой связи необходимо качественное изменение содержания государственного регулирования иностранных инвестиций, направленного на развитие «глобальной конкурентоспособности» при условии обеспечения адекватной защиты, как национальных экономических интересов, так и интересов частных иностранных инвесторов, с одновременным повышением уровня «инвестиционной вовлеченности» России в глобальную региональную систему.

В условиях глобального кризиса положительной тенденцией является то, что многие финансовые организации и независимые институты по-прежнему рассматривают Россию как наиболее привлекательную страну для инвестиций.

Кроме того, особо подчеркивается, что в России по сравнению со странами Восточной и Западной Европы реальные показатели и прогнозы экономической динамики довольно неплохие.

По данным Банка России в 2010 г., общий объем накопленных иностранных инвестиций в российской экономике составлял 300,1 млрд. долл., что на 12% превысило показатель 2009 г. Из этой суммы прямые инвестиции составили 38,7%.

Объем иностранных инвестиций в экономику России в 2010 г. составил 114,7 млрд долл, что на 40,1% больше, чем в 2009 г. При этом объем ПИИ в 2010 г. снизился до 13,8 млрд долл – на 13,2% по сравнению с 2009 г. (15,9 млрд. долл.)¹⁹. В 2011 году по сведениям Банка России ПИИ в экономику России составили 48,5 млрд долл.

Однако наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале (300 млрд долл) пришелся на прочие инвестиции, то есть на осуществляемые на возвратной основе (кредиты международных финансовых организаций, торговые кредиты и пр.). Более того особен-

¹⁹ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/in_invl.htm.

ностью России как принимающей страны является то, что более 1/3 привлекаемого в страну капитала является реимпортом ранее вывезенных из страны отечественных активов²⁰ и впоследствии привлекаемый под видом ПИИ.

Экономический рост с 2000 г. активизировал зарубежную экспансию российских компаний. В 2010 году из России за рубеж направлено 96,2 млрд. долл. иностранных инвестиций, или на 16,1% больше, чем в 2009 году²¹. Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 90,9 млрд. долл., или на 19,3% больше, чем в 2009 году. Однако отток капитала составил 84,2 млрд. долларов. Чистый отток капитала из РФ в январе 2012 г. продолжился²². Операции, связанные с инвестированием отечественных компаний за рубежом преимущественно связаны с созданием зарубежных маркетинговых сетей, доступом к передовым технологиям, приобретением источников сырья и собственных перерабатывающих (дополняющих) мощностей за рубежом, в том числе через поглощения или альянсы с конкурентами. Поглощения и слияния финансируются главным образом за счет заемных средств и географически сосредоточены на рынках основных торговых партнеров страны (ЕС, СНГ и США).

Однако в силу преобладаний в российской экономике отраслей топливно-энергетического комплекса, структура зарубежной экспансии российского капитала в целом носит сырьевой характер.

Такая экспансия имеет и стратегические ориентиры в направлении создания глобальных отечественных компаний, достаточно влиятельных в мировом экономическом пространстве. Ключевое ограничение на пути экспорта отечественного капитала за рубеж связано с политикой западных стран, которые в лице российских компаний зачастую видят не партнеров, а прямых конкурентов и поэтому принимают ряд мер, направленных на фактическое снижение степени либерализации движения капитала, в том числе и в отношении отечественных компаний (так называемая политика двойных стандартов).

²⁰ Губанов С. Системный выбор России (к итогам 2006 г.) // Экономист. 2007. № 4. С. 3–22.

²¹ Операции, связанные с инвестированием отечественных компаний за рубежом преимущественно связаны с созданием зарубежных маркетинговых сетей, доступом к передовым технологиям, приобретением источников сырья и собственных перерабатывающих (дополняющих) мощностей за рубежом, в том числе через поглощения или альянсы с конкурентами.

²² По данным Банка России.

Говоря о необходимости активизации инвестиционной деятельности в стране и наращивания объемов иностранных инвестиций, следует отметить, что по данному вопросу в рядах ученых и практиков нет единого мнения. Так, сегодня одни специалисты говорят о необходимости восстановления объема ППИ в национальную экономику на уровне 80–90 млрд долл США в год, а другие — предвидят ухудшение условий для отечественных производителей при росте прямых иностранных инвестиций уже до уровня 25 млрд долл США²³. При этом, тот факт, что в России, как стране, заинтересованной в привлечении ППИ, должен быть создан благоприятный инвестиционный климат, сомнений ни у кого не вызывает. Как несомненен и тот факт, что регулирование ППИ в современных условиях также требует учета мотивов, которыми руководствуется иностранный инвестор. Так, как последний физически (и в соответствии с действующим законодательством) не имеет возможности вывести из оборота созданные с его участием основные фонды в натуральной форме (только в виде денежного эквивалента, если найдет покупателя, готового дать за них соответствующую цену), ППИ такого вида, и следует рассматривать как предпочтительные перед всеми прочими их формами.

Очевидно, что для российской экономики стратегическая задача инновационного развития может быть решена за счет содействия систематического привлечения иностранных технологий, капитала, «ноу-хау», что требует оптимизации притока ППИ. Проведение осмысленной государственной стратегии привлечения ППИ должно обеспечить взаимодействие прямых иностранных и прямых внутренних инвестиций, которое может носить характер, как дополнения, так и замещения.

Повышение эффективности государственной инвестиционной политики в современных условиях в целом возможно при реализации следующих основных принципов: поэтапная централизация инвестиционного процесса; усиление роли неинфляционных источников накопления; расширение практики государственно-частного партнерства при финансировании стратегических инвестиционных проектов, бюджетного финансирования инвестиционных проектов производственного назначения на конкурентной основе и др.

²³ Бочков В.Е., Хазанович Э.С., Бочков Ю.В., Усова Е.А. Парадокс эффективности прямых иностранных инвестиций для национальных экономик в условиях глобализации. Евразийское пространство: приоритеты социально-экономического развития: материалы международной научно-практической конференции. 12 мая 2011 г., г. Москва. Том 1. М.: М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. С. 156–175.

Однако, в связи с тем, что неуправляемый поток ПИИ может создать трудности для российского бизнеса, снизить его деловую активность и конкурентоспособность приток ПИИ необходимо регулировать, обеспечивая эффективное взаимодействие иностранных инвесторов и отечественных коммерческих структур. Следует также учитывать и то, что наблюдаемый неконтролируемый рост ПИИ диктуется, в основном, сиюминутными соображениями инвесторов, а также оценкой возможных последствий роста ПИИ лишь в краткосрочной перспективе.

Так надо ли ограничивать активность государственного и частного капитала в развитии ПИИ? Представляется, что – нет. В условиях глобализации это невозможно²⁴.

Тем не менее, необходимо более взвешенно относиться к проблеме привлечения и использования иностранных инвестиций в России, участию страны в международном движении капитала. Здесь должна быть четкая позиция государства, выраженная в следующих положениях:

- предоставление равных прав и возможностей (в том числе в налоговом и таможенном регулировании) как национальным, так и иностранным инвесторам при соблюдении национальных интересов;
- защита стратегических ресурсов (прежде всего природных) России;
- ограничения для зарубежных вложений в «закрытые», стратегические отрасли экономики.

Используемые источники

1. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон Рос. Федерации от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ: ред. от 06.12.2011 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 50, ст. 4850.
2. Итоговый Доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://ria.ru/trend/2020_strategy_13032012. – Загл. с экрана.
3. The Global Competitiveness Report 2011-2012. [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>. – Загл. с экрана.

²⁴ См. Тушканов И. М. Вывоз капитала в условиях глобализации: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. М., 2007.

4. Материалы Заседания Совета безопасности по Стратегии национальной безопасности. 25.03.2009. [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/11/3.html>. — Загл. с экрана.
5. Материалы заседания Комитета ТПП Российской Федерации по инвестиционной политике на тему «Перспективы улучшения инвестиционной привлекательности России в связи со вступлением в ВТО». (14 февраля 2012 г.). М.: Торгово-промышленная палата РФ. [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.tpprf.ru/>. — Загл. с экрана.
6. Мау, В. Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста / В. Мау // Вопросы экономики. 2005. № 1. С. 4–27.
7. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13.
8. Бахроми Т. Т. Концептуальные основы обеспечения экономической безопасности Республики Таджикистан: дис. ... канд. эконом. наук. Душанбе, 2010. С. 22.
9. Бузрукова Г. Д. Влияние интеграции на экономическую безопасность Российской Федерации: дис. ... канд. эконом. наук / Г. Д. Бузрукова. М., 2010.
10. Ганин С. Д. Торговый протекционизм и защита внутреннего рынка: дис. ... канд. эконом. наук / С. Д. Ганин. М., 2002.
11. Глазьев С. Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны — альтернативный реформационный курс / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 3–16.
12. Губанов С. Системный выбор России (к итогам 2006 г.) / С. Губанов // Экономист. 2007. № 4. С. 3–22.
13. Ишаева Ю. В. Проблемы многовекторности во внешнеэкономической политике России. Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х ч.: Ч. 2 / Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. Ярославль: ЯрГУ, 2010. С. 101–105.
14. Климанов Р. И. Формирование инструментария оптимальной структуры инвестиций: дис. ... канд. эконом. наук / Р. И. Климанов. М., 2011.
15. Кузьмицкая Т. В., Почекин В. Л. Обеспечение экономической безопасности государства. Новые вызовы в экономике XXI века: международная научно-практическая конференция к 80-летию Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, 24–25 марта 2011 г.) / Ин-т экономики НАН Беларуси. Минск: «Право и экономика», 2011.

16. Мику А. А. Методические основы мониторинга факторов, определяющих возникновение угроз экономической безопасности Российской Федерации: дис. ... канд. эконом. наук / А. А. Мику. СПб., 2009.
17. Моисеева С. О. Методика оценки безопасности инновационной деятельности российского бизнеса в рамках его корпоративной социальной ответственности. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Январь, 2012. [Электронный ресурс] / С. О. Моисеева, Е. И. Семенова, Н. В. Родионова. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/01/236>. – Загл. с экрана.
18. Прищепа М. Ю. Стратегия внешнеэкономической деятельности России в условиях глобализации: дис. канд. эконом. наук / М. Ю. Прищепа. Краснодар, 2010.
19. Саутиева Т. Б. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности – основа стабилизации России / Т. Б. Саутиева // Внешнеэкономический бюллетень. 2005. № 3. С. 22–27.
20. Сенчагов В. К. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России / В. К. Сенчагов // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 98–101.
21. Сенько А. Н. Система обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса Республики Беларусь: методология формирования и механизм реализации / А.Н. Сенько. Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008.
22. Смирнов А. И. Влияние теневой экономики на обеспечение экономической безопасности // Проблемы современной экономики, № 3 (27), 2008. [Электронный ресурс] / А. И. Смирнов, Е. В. Рогозинский. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2107>. – Загл. с экрана.
23. Тушканов И. М. Вывоз капитала в условиях глобализации: автореф. дис. ... канд. эконом. наук / И. М. Тушканов. М., 2007.
24. Ясин Е. Г. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Г. Ясин // Вопросы экономики. 2006. № 4. С. 4–30.
25. De Mello Luiz R. Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey // Journal of Development Studies. 1997. Vol. 34 Issue. 10–15.
26. Johnson G. H. Technology and economic interdependence. New York, 1976.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Бауд Е. В.
соискатель,
ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений»

Платные услуги в здравоохранении: состояние и перспективы развития

В статье раскрыты особенности развития здравоохранения в постсоветский период, показаны причины снижения уровня здравоохранения. Анализируется необходимость и возможность, характер и особенности предоставления платных медицинских услуг. Особое внимание уделено возможностям перехода здравоохранения на рыночные условия и необходимости его дальнейшего государственного регулирования.

Ключевые слова: платные медицинские услуги, здравоохранение, медицинское страхование, лечебно-профилактические учреждения, рыночные условия.

Paid services in public health: state and prospects of development

In the article discovered habits of development public health after soviet period, show causes decline in public health standards. Analyses necessity and possibility, character and type provision paid medical services. Particular attention given possibility conversion public health to market conditions and necessity it's further state regulation.

Keywords: paid medical services, public health, medical insurance, medical prophylactic institutions, market conditions.

В комплексе проводимых в настоящее время социально-экономических реформ важнейшее место занимает развитие здравоохранения. Являясь сложной социально-экономической системой и специфической отраслью народного хозяйства, здравоохранение призвано обеспечить реализацию важнейшего социального принципа — сохранение и улучшение здоровья граждан, оказание им высококвалифицированной, специализированной лечебно-профилактической помощи.

Начиная с 90-х годов прошлого века до настоящего времени механизм управления сферой здравоохранения претерпел принципиальные изменения — произошел отказ от централизованного директивного

управления и планирования и переход к индикативному и программно-целевому методам регулирования.

В субъектах РФ стали создавать собственные структуры, отвечающие за реализацию государственных норм и стандартов предоставления медицинских услуг и выделять для этого собственные средства. Региональная политика в области здравоохранения начала строиться на основе потребностей жителей территории субъекта РФ и руководствоваться его законодательством. Исходя из местных условий и финансовых возможностей в субъектах РФ стали разрабатывать региональные программы развития здравоохранения, финансировать инфраструктуру органов здравоохранения, решать другие насущные проблемы.

В настоящее время медицинская помощь в стране является конституционной гарантией граждан со стороны государства. Однако декларации о максимально широких конституционных гарантиях сталкиваются с их острейшим дефицитом в реальной жизни. Реализуя на практике основное конституционное право граждан на медицинские услуги, государство гарантирует лишь минимальный социальный стандарт их предоставления в каждом регионе страны. Поэтому и уже реализованных и принятых мер для качественного медицинского обслуживания населения недостаточно. Мировой опыт показывает, что наряду с государственным здравоохранением необходимо быстрое развитие рыночных начал и допущение в эту сферу частного предпринимательства. Одним из направлений решения этой проблемы является формирование системы устойчивого развития здравоохранения на основе использования инструментов рыночного механизма: спроса и предложения.

Давая оценку состояния здравоохранения в стране в настоящее время, можно утверждать, что оно находится на перепутье, выход из которого состоит в реализации новой модели здравоохранения, соответствующей рыночным условиям. Необходимость в новой модели здравоохранения связана с тем, что предоставление населению медицинской помощи приобретает жизненно важное значение для сохранения здоровья общества и обеспечения национальной безопасности. В то же время, как показывает практика, состояние системы здравоохранения характеризуется наличием фундаментальных проблем, требующих принятия принципиальных новых решений, в первую очередь организационно-экономических и управленческих.

Подходы к решению проблем здравоохранения, формируемые в рамках новой российской модели, отличны от принципов их решения в рамках прежней советской политики в области здравоохранения..

Современная российская модель строится на основе отказа от основополагающих принципов советской политики. Для новой модели здравоохранения характерны:

- отказ от патернализма, т.е. жесткого определения и гарантирования государством (за редким исключением) набора медицинских услуг, которые может получать гражданин;
- избавление государства от функции монопольного производителя медицинских услуг;
- диверсификация сферы здравоохранения по формам собственности, условиям предоставления услуг;
- формирование рынка медицинских услуг с реально возникающей конкуренцией их производителей;
- регионализация и муниципализация модели здравоохранения. Новые приоритеты и принципы политики в области здравоохранения потребовали проведения крупных реформ, которые осуществляются по следующим основным направлениям:
 - меняются принципы финансирования сферы здравоохранения, значительная часть средств бюджета государства перераспределяется в социальные внебюджетные фонды, (с 2013 года все средства, которые в настоящее время перечисляются регионами и муниципалитетами напрямую больницам будут аккумулироваться в фонде обязательного медицинского страхования), здравоохранение приобретает страховой характер;
 - происходит перераспределение ответственности участников отношений в медицинской сфере — часть полномочий в области политики здравоохранения передаются органам региональной власти;
 - государство оставляет за собой только разработку федеральных программ в области развития здравоохранения, принимает меры по их реализации и определяет источники финансирования.

Применение новой модели развития здравоохранения привело к тому, что в обществе получили широкое распространение опасения по поводу отказа государства от предоставления бесплатных медицинских услуг населению в условиях усиления рыночных тенденций, хотя на практике платные услуги в здравоохранении существуют уже давно, их оказывают уже с 1997 года.

По оценке Минздравсоцразвития РФ, российское здравоохранение остается государственным более чем на 90%. В то же время развитие рынка платных медицинских услуг сопровождается рядом острых проблем: конкуренция с государственной системой здравоохранения,

недобросовестные представители отрасли частной медицины, нерешенные проблемы в системе ОМС и другие.

В последние годы в системе российского здравоохранения неуклонно растет доля платных услуг. Рост происходит как за счет платных услуг частных и государственных организаций, так и за счет теневых платежей. Поэтому назрела острая необходимость сформировать «прозрачные» и понятные отношения в сфере платных медицинских услуг. Стало необходимым принятие нового нормативного документа, который бы закрепил новые тенденции в развитии здравоохранения, позволил ему развиваться более эффективно и вместе с тем сохранил основные социальные гарантии населения.

Новая модель здравоохранения получила свое закрепление в Федеральном Законе «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», вступившем в силу с 1 января 2012 года. Закон четко подтвердил бесплатность оказания для граждан всех основных видов медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий: первичной медико-санитарной, специализированной (в т.ч. высокотехнологичной), скорой и паллиативной (поддерживающей). Гарантируется бесплатное санаторно-курортное восстановительное лечение для определенного перечня заболеваний. Закон впервые в российской практике зафиксировал бесплатность паллиативной (поддерживающей) помощи для неизлечимо больных в стенах медучреждений. Впервые законодательно обеспечено обеспечение бесплатными лекарствами из перечня жизненно необходимых, и важнейших при лечении в дневном или обычном стационаре, а также на этапе скорой помощи¹.

Но, пожалуй, одной из важнейших норм закона становится обязательность исполнения порядков оказания медицинской помощи всеми медицинскими организациями страны, оказывающими помощь в рамках программы госгарантий. В течение переходного периода будут реализованы региональные программы модернизации здравоохранения, что позволит к 2013 году создать во всех субъектах Российской Федерации условия для работы по единым порядкам оказания медицинской помощи.

Новый закон ввел новые нормы, регулирующие взаимоотношения пациентов и лечебно-профилактических учреждений:

- право выбора пациентом медицинского учреждения и врача (за исключением неотложной помощи);

¹ <http://ria-ami-tass.ru/news/22634>.

- единые для всех регионов стандарты лечения и требования к качеству медицинских услуг;
- недопустимость отказа в медицинской помощи.

Таким образом, новый закон позволит существенно увеличить доступ населения к медицинской помощи. Но накопившихся к настоящему времени проблем настолько много, что и перечисленных новаций в здравоохранении, связанных с принятием нового закона, недостаточно.

В здравоохранении сложился, пожалуй, наибольший по сравнению с другими отраслями социальной сферы разрыв между законодательно гарантированными медицинскими услугами и реальным доступом населения к ним. Сегодня ни для кого не является секретом: отправляясь в больницу, больной многое из того, что ему назначит врач, получает извне — от родственников или покупает в аптечном киоске больницы.

До принятия закона не было четкой границы между видами исследований и лечения, оплачиваемых за счет Фонда обязательного медицинского страхования, и «дополнительными» услугами, которые пациент должен оплатить сам «через кассу». Теоретически, на бумаге, поликлиники и больницы вроде бы обязаны предоставлять исчерпывающую информацию по этому поводу. На практике — этого не происходило, что и вызывало дополнительные сборы, которых информированный пациент легко мог бы избежать. Перечень бесплатных медицинских услуг, перечисленных в законе, можно надеяться, поставит все на свои места.

Конкуренция на рынке медицинских услуг, которые, по действующему законодательству, в основном остаются бесплатными и доступ к которым как к общественному благу должен быть равным, переносится в сферу теневых отношений.

По своей природе теневой рынок медицинских услуг основан на превращении нерыночного товара (социальных гарантий, социальных благ) в объект рыночных операций. Основным товаром на нелегальных рынках медицинских услуг становятся конституционные права, общественные блага, доступ к которым по закону должен быть равным для всех граждан.

Поскольку государственные ресурсы, призванные обеспечивать конституционные права граждан, ограничены, то, оставаясь номинально бесплатными, медицинские услуги перестают быть равно доступными, для всех граждан, и становятся предметом купли-продажи. Успех в этих условиях всецело определяется платежеспособностью населения.

В какую сторону должна развиваться новая модель здравоохранения? На наш взгляд, в сторону оптимального сочетания нерыночных и рыночных элементов, усиления рыночных подходов и увеличения рынка медицинских услуг.

В зависимости от экономической природы различных видов услуг соотношение рыночных (платных) и нерыночных (бесплатных) начал в здравоохранении зависит от многих причин: возможностей государства и общества, организации предоставления услуг, информированности потребителей услуг и др. Наряду с отраслями медицины, где может действовать рынок свободной конкуренции, существуют отрасли, где услуги должны быть объектом жесткого государственного регулирования: детские заболевания, онкология, диабет и пр. Они не могут быть включены в сферу рыночных отношений.

Когда речь идет о рынке медицинских услуг, имеется ввиду коммерческое здравоохранение. К нему относятся не только услуги частных медицинских учреждений, но и предпринимательская деятельность государственных (муниципальных) учреждений в форме оказания платных медицинских услуг населению, а также по договорам с предприятиями и страховыми организациями в системе добровольного медицинского страхования (ДМС). Пределы их развития очень горячо обсуждались до принятия Закона РФ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», обсуждаются и сейчас. Спорить об этом можно сколько угодно. Но факт остается фактом: платная медицина (даже в рамках государственных учреждений), несмотря на негативное отношение к ней большинства населения страны, существует давно и активно развивается.

Согласно «Правилам предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями», утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 13.02.1997 № 27, платные медицинские услуги населению предоставляются медицинскими учреждениями в виде профилактической, лечебно-диагностической, реабилитационной, протезно-ортопедической и зубопротезной помощи². И хотя во многих регионах страны эти правила носили до принятия закона рекомендательный характер, практика предоставления платных медицинских услуг медицинскими учреждениями получила широкое распространение.

Например, основанием для оказания государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения Московской области платных медицинских услуг являются:

² <http://www.minzdravsoc.ru/health/med-service/148/>.

- отсутствие соответствующих медицинских услуг в Московской областной программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи;
- добровольное желание пациента получить медицинскую услугу, включая медицинскую помощь по видам помощи, предусмотренным Программой госгарантий (в том числе с повышенным уровнем комфортности), за плату;
- оказание платных медицинских услуг гражданам иностранных государств, не подлежащих обязательному медицинскому страхованию на территории Российской Федерации.

Закон РФ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» закрепил формирующуюся практику оказания платных медицинских услуг гражданам государственными медучреждениями.

Одним из самых сложных и спорных вопросов в практике предоставления платных медицинских услуг остается вопрос о стоимости и цене медицинских услуг. При необходимости оплачивать медицинские услуги в сознании простых граждан, особенно живших в период дорыночной медицины, возникает устойчивый образ врача, оказывающего платные медицинские услуги, как вымогателя, назначающего избыточные методы исследования с целью — нажать на пациенте. Стремление разрушить этот стереотип пока остается безуспешным.

На практике медицинские услуги имеют различную сложность и стоимость, но их цена всегда зависит от следующих факторов:

- образование и уровень квалификации медицинского персонала;
- содержание медицинских учреждений, в том числе обеспечением медицинским оборудованием;
- обеспечение медикаментами и расходными материалами;
- оплата работы врачей и медицинского персонала.

В нынешних рыночных условиях не существует единого подхода к ценообразованию на платные медицинские услуги. Существует несколько предложенных официальными органами методик, имеющих свои особенности, но они не позволяют учесть всю совокупность затрат и заведомо искажают доходность лечебного учреждения. В связи с этим лечебные учреждения, самостоятельно пытаются рассчитывать стоимость платных медицинских услуг с учетом специфики своей деятельности.

Поскольку в настоящее время многие ЛПУ предоставляют медицинские услуги одновременно на разной основе — платной и бесплатной, их экономические характеристики (цена, прибыль, рентабель-

ность) носят подчиненный характер по отношению к их общественной значимости. Приоритет при определении цены на медицинские услуги отдается социальным, а не стоимостным показателям.

Что привносит в сферу здравоохранения формирование рынка медицинских услуг?

По нашему мнению, формирование рынка медицинских услуг и развитие предпринимательства позволит привлечь в здравоохранение дополнительные финансовые ресурсы в виде средств предприятий и населения. Достигается экономия средств общественного здравоохранения за счет обеспечения той части населения, которая обращается за коммерческими услугами. Это позволяет улучшить оказание медицинской помощи другой части населения. Появляются возможности получения дополнительного дохода и улучшения положения медицинских работников за счет оказания платных услуг или работы по совместительству в частных учреждениях для медицинского персонала.

Однако сегодня уже четко проявились противоречия между рыночным и нерыночным началами в сфере здравоохранения. Это проявляется в недостаточной информированности потребителей, не являющихся специалистами в области медицины, — в отношении цены, объема и качества приобретаемых медицинских услуг. Кроме того, поскольку в рыночных условиях не потребитель, а производитель определяет объем предоставляемых услуг возникает конфликт между медицинскими и экономическими интересами врачей, увеличивается количество проводимых дорогостоящих обследований, растет число не всегда оправданных госпитализаций и применение дорогих фармпрепаратов.

В силу специфичности медицинских услуг рынок не в состоянии охватить все отрасли здравоохранения. Социально значимый характер большей части медицинских услуг оказывает существенное влияние на деятельность субъектов этой сферы. Это, безусловно, затрудняет действие здесь рыночных механизмов. В силу этих причин развитие рынка медицинских услуг должно происходить не только на уровне стихийного спроса, но и как рационально организованный процесс. А это требует регулирования процессов сочетания рыночных механизмов с системой государственного воздействия. Лишь государство способно учитывать все социальные потребности общества в целом, обеспечивать необходимую пропорциональность сферы медицинских услуг, не допускать перекосов в ее развитии.

Государственное регулирование медицинских услуг в условиях рынка представляет собой систему законодательных, исполнительных и контролирующих мер, осуществляемых государственными учрежде-

ниями. Они применяют меры прямого и косвенного воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов здравоохранения и рыночную конъюнктуру.

Непосредственное участие государства в рынке медицинских услуг проявляется в том, что оно:

- остается основным субъектом спроса на рынке медицинских услуг, и, следовательно, обладает реальными возможностями влияния на структуру спроса;
- финансирует строительство новых, расширение или реконструкцию старых объектов здравоохранения в тех отраслях и регионах, где вложения частного капитала недостаточны, влияя тем самым на структуру предложения на рынке медицинских услуг;
- регулирует рынок медицинских услуг, прежде всего посредством контроля качества услуг, регулирования ценообразования и т.п.;
- способствует развитию конкуренции на рынке медицинских услуг, ограничивая монопольную деятельность;
- обеспечивает защиту прав потребителей.

Как выразитель интересов общества в целом государство и в дальнейшем должно играть особую роль в организации медицинской сферы. Оно должно:

- оставаться гарантом социальных и экономических прав и свобод граждан;
- определять важнейшие приоритеты медицинских услуг, вырабатывать социальные нормативы, медицинские программы;
- разрабатывать законодательную базу и создавать правовую среду для оказания медицинских услуг;
- вырабатывать экономические и правовые механизмы согласования интересов потребителей медицинских услуг.

Решение других задач остается за рыночными механизмами саморегулирования сферы медицинских услуг. Но масштабы рыночного регулирования медицинской сферы ограничены. Поэтому коммерческие медицинские организации стремятся охватить лишь наиболее эффективные сегменты рынка медицинских услуг, ориентируясь на платежеспособный спрос населения и формируя ассортимент услуг, эффективный только с коммерческой точки зрения. Кроме того, существует необходимость определения допустимых границ рыночного регулирования в различных секторах здравоохранения.

Решение одних задач в реформировании здравоохранения повлекло за собой возникновение новых. Очевидно, что в системе здравоохранения назрели новые значимые изменения: повышение уровня ин-

форматизации, создание системы оперативного персонифицированного учета медицинской помощи, включающей учет финансового сопровождения медуслуг, составление реестров ЛПУ и регистров медицинского персонала. В рамках установления государственных гарантий бесплатной медицинской помощи необходимо законодательно закрепить источники, объем государственных гарантий по условиям и видам оказания помощи и установить критерии оценки эффективности реализации госгарантий, а также ответственность за ненадлежащую реализацию госгарантий.

Используемые источники

1. Кадыров Ф. Н. Отражение в Федеральном законе «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» вопросов предоставления платных медицинских услуг // Менеджер здравоохранения. 2011. №12. С. 64–72.
2. Галкин Р. А., Гехт И. А., Артемьева Г. Б. Семнадцать мгновений обновления здравоохранения в России // Менеджер здравоохранения. 2012. № 3. С.13–19.
3. Выступление Министра Т. Голиковой на расширенном заседании коллегии Минздравсоцразвития России 16 марта 2012 года. Электронный ресурс. <http://ria-ami-tass.ru/news/22634>.
4. Голикова Т. А. Доклад Министра Татьяны Голиковой на расширенном заседании Коллегии «Об итогах работы Минздравсоцразвития России в 2010 году и задачах на 2011 год». 25 марта 2011 г. [Электронный ресурс] / URL: <http://www.minzdravsoc.ru/health/med-service/148/>.

Беспамятнова Л. П.
кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет
технологий и управления им. К. Г. Разумовского»,
филиал (г. Ростов-на-Дону)

Вопросы применения МСФО в лизинговом бизнесе

В статье рассмотрена проблематика предоставления лизинговыми компаниями отчётности по международным стандартам (МСФО / IFRS), представлен сравнительный анализ МСФО и Российских стандартов бухгалтерского учёта (РСБУ), а так же даны рекомендации по трансформации отчётности из РСБУ к МСФО.

Ключевые слова: предоставление отчётности по международным стандартам (МСФО / IFRS – International Financial Reporting Standards); РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учёта); финансовая информация; отличия МСФО и РСБУ; лизинг; графики лизинговых платежей; трансформация данных по договору лизинга.

Matters of application of IFRS in leasing business

The article overviews matters of reporting using international accounting standarts (IFRS, performs comparative analysis of IFRS and Russian accounting standards (RSBU) as well as provides recommendations on transferring from RSBU to IFRS.

Keywords: preparation of reports with international accounting standarts (IFRS), RSBU (Russian accounting standards), financial information, differences between IFRS and RSBU, leasing, leasing payment schedules, transformation of data in leasing contract.

Для лизинговых компаний активно работающих в лизинговом бизнесе всегда остаётся актуальным вопрос привлечения дешёвого зарубежного финансирования, что бы устоять на конкурентном рынке. Но для зарубежных финансовых институтов обязательно предоставление отчётности по международным стандартам (МСФО/IFRS – International Financial Reporting Standards). Более того всё чаще подобные требования выдвигают и отечественные финансовые институты. Это позволяет инвесторам сравнивать показатели между различными лизинговыми компаниями и качественно оценивать риски лизингового бизнеса и привлекательность инвестиций. Привлекательность МСФО интересна и для акционеров и ТОП-менеджеров самих лизинговых компаний при анализе и принятии решений по текущей деятельности т.к. в отличие от РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учёта) МСФО более достоверна в плане ведения бизнеса лизинговой компании.

Однако из-за недостаточной оперативности получения отчётности лизингодатели нередко ограничены в использовании отчетности по МСФО для собственных управленческих решений. Мало того, что отчетность получается с задержкой, так она ещё и, подлежит экспертной аудиторской проверке, т.к. является публичной финансовой информацией¹. Хотя, безусловно, для принятия управленческих решений подобная проверка не столь критична. К тому же управленческая отчетность интересна не только за последний год и два предшествующих, как говорит стандарт, а поквартальном и даже месячном разрезе несколько последних лет, то бы по ней лучше отслеживалась динамика. И в связи с этим лизингодателям более интересна наиболее практичная методика, которая позволит приступить к автоматизации системы отчетности по МСФО на постоянной основе. Подготовка отчётности по различным стандартам обусловлена тем что предназначена она для изучения различными заинтересованными группами (с одной стороны фискальные государственные органы, а с другой акционеры и менеджмент компаний корпораций, а так же финансирующие банки и прочие инвесторы), которые имеют соответственно различные запросы и различные потребности в предоставлении информации. В связи с этим принципы формирования и предоставления отчётности развивались в разных направлениях.

Стандарты МСФО в первую очередь нацелены на то, чтобы отразить информацию с максимальной степенью достоверности. При этом есть важное отличие МСФО от РСБУ: первые не требуют, а рекомендуют. МСФО часто не содержат строгих указаний, а дают несколько их вариантов. Компания выбирает подходящий ей вариант (исходя из принципа достоверности) и составляет отчетность в зависимости от своей специфики.

Основной принцип, являющийся обязательным в МСФО, но не применяемый в российской системе учета, — это приоритет содержания финансовой информации над формой ее представления. Согласно МСФО, содержание операций или других событий не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической или отраженной в учете формы. В российской системе учета операции учитываются строго в соответствии с их юридической формой, при этом могут не отражать экономическую сущность операции.

¹ Международные стандарты финансовой отчётности: от теории к практике. Дэвид Александер, Анне Бриттон, Энн Йориссен. М.: ООО «Вершина», 2005.

МСФО позволяют, и отступать от самих себя, при необходимости. Если трудоемкость получения отчетности, связанная со строгим следованием какому-либо принципу МСФО, превышает полезный эффект от такого следования, то данный принцип можно не применять (с определенными оговорками и фиксированием в учётной политике). Этим охотно пользуются некоторые российские компании, упрощая себе жизнь при подготовке отчетности, а аудиторы вынуждены это одобрять, иначе получить отчетность в требуемых срезах, за разумное время и разумными усилиями не удастся.

В МСФО в отличие от РСБУ экономическое содержание превалирует над юридическим оформлением сделки². В соответствии с МСФО лизингом признаются арендные отношения, при которых существенная часть выгод и рисков переходит на лизингополучателя, в то время как в российском учете сделка может быть классифицирована как лизинговая при наличии договора лизинга, соответствующего требованиям Гражданского кодекса РФ.

В отличие от РСБУ имущество, переданное в лизинг, по МСФО может быть отражено только на балансе лизингополучателя. В РСБУ в зависимости от условий договора лизинг может отражаться на балансе как лизингополучателя, так и лизинговой компании. Другие значимые отличия представлены в таблице 1.

Место отчётности по МСФО для определения её места среди прочих видов отчётности:

1. Учет по МСФО – публичная финансовая отчётность.
2. Бухгалтерский учёт по РСБУ – основа для фискальной отчётности и налогового учёта.
3. Налоговый учет – отчётность для налогообложения.
4. Управленческий учет – планирование, контроль, денежные и количественные показатели.

Учет в лизинговой компании по МСФО – является надстройкой над бухгалтерским или управленческим учетом и отдельно может не вестись. Отчётность по МСФО – это прежде всего финансовая информация, то есть заменить управленческий учет она не может – у нее другие цели и потребители. Поэтому все четыре вида учета существуют в лизинговой компании одновременно, и могут быть реализованы в автоматизированной системе учёта. Однако если такая система отсутствует, понадобится ручная трансформация отчетности, полученной по

² Солнышкина О. В. Зубова А.А. Финансовый учёт и налогообложение лизинговых операций. СПб.: Издательство Политехнического университета 2010.

Таблица 1

Отличия МСФО и РСБУ

№	Тип операции	Лизингодатель		Лизингополучатель	
		МСФО	РСБУ	МСФО	РСБУ
1	Учёт амортизации	Нет (не предусмотрено)		Предмет лизинга амортизируется за срок полезного использования либо за срок лизинга	Предмет лизинга амортизируется за срок, определённый законодательно для данного вида актива; возможно использование коэффициента ускоренной амортизации не более трёх
2	Учёт обязательств	Нет (не предусмотрено)		Обязательства по выплате предстоящих лизинговых (арендных) платежей учитываются в сумме, равной дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей	Обязательства по выплате предстоящих лизинговых (арендных) платежей учитываются на сумму, по которой предмет лизинга представлен на учёт

Продолжение таблицы

№	Тип операции	Лизингодатель		Лизингополучатель	
		МСФО	РСБУ	МСФО	РСБУ
3	Учёт основных средств	Основные средства учитываются как дебиторская задолженность лизингополучателя	Основные средства учитываются как реализация активов по балансовой стоимости и формируются доходы будущих периодов	Основные средства учитываются на балансе по справедливой стоимости	Основные средства учитываются на балансе по стоимости, указанной в договоре, с учётом всех дополнительных расходов, связанных с его получением
		Платежи распределяются на погашение дебиторской задолженности и финансовый доход	Платежи распределяются на погашение дебиторской задолженности, а также доходы будущих периодов списываются на счёт прибылей и убытков	Платежи распределяются на погашение кредиторской задолженности и финансовый расход	Платежи учитываются как погашение кредиторской задолженности
4	Учёт платежей				

принципам РСБУ в т.ч. и графиков по сделкам. Автоматизированная информационная система должна обеспечить подготовку отчетности по принципам МСФО, в т.ч.:

1. Отчёт о движении денежных средств.
2. Отчёт о совокупной прибыли за период (аналог отчета о прибылях и убытках).
3. Отчет о финансовом положении (аналог бухгалтерского баланса).
4. Отчёт об изменениях в капитале за период (аналог отчета о движении капитала).

Получение финансовой отчетности по МСФО может решаться различными способами, представленными в таблице 2:

Таблица 2

Способы получения финансовой отчетности по МСФО

Трансформация отчетности	Параллельный учет
Отчетность по МСФО строится по существующим данным системы учета путем трансформации отчетов, построенных по текущим типовым проводкам (например, по принципам РСБУ).	Выполняется трансляция из одного плана счетов в другой периодически в конце месяца (квартала, года).
Это позволяет не производить трансляцию по счетам и не вести отдельный план счетов МСФО и учет проводок по нему.	Возможен параллельный учет по исходным документам сразу, без отложенной трансляции. Двойной ввод данных при этом не требуется – исходный документ, как правило, один, а проводки по нему в каждом плане счетов – свои.
Ограничение: не все статьи отчетов можно получить трансформацией, что требует иных расчетов по иным первичным документам.	Тем не менее, не все операции подлежат трансляции или имеют источником один и тот же с РСБУ документ. Для неоднозначных соответствий нужны свои периодические операции и документы.

Для формирования отчётности необходимо подготовить данные с корректировками под МСФО, что требует:

- вести в лизинговых сделках графики лизинговых платежей, рассчитанные по МСФО;
- хранить ручные и автоматические корректировки МСФО к документам и проводкам;
- получать предварительные отчеты по портфелю сделок и по каждой сделке с информацией о расчетной части МСФО;
- хранить или транслировать проводки по правилам МСФО, как базу построения отчетов;

Трансформация данных по договору финансовой аренды (лизинга) для МСФО

При поступлении информации о передаче предмета лизинга лизингополучателю и отражении в системе факта передачи необходимо осуществить учет операций по стандартам МСФО. Процесс расчета показателей МСФО происходит следующим образом:

- формирование денежного потока по каждому договору лизинга, по которому произошла передача предмета лизинга лизингополучателю, которое осуществляется на основании первичного графика лизинговых платежей;
- расчет внутренней ставки доходности по договору;
- рассчитываются показатели: финансовый доход (FI – Financing Income) и объём чистых инвестиций в лизинг (NIL (Net Investment in Lease))³.

Пересчёт лизинговых платежей и формирование денежного потока

Сумма выручки по договору финансовой аренды (лизинга) представляет собой сумму лизинговых платежей, которые оплачены согласно графику платежей. Для договора финансовой аренды (лизинга) существует два графика: график начисления платежей по договору лизинга и график фактической оплаты платежей, но источником информации для МСФО служит только график оплаты платежей. Общая сумма лизинговых платежей включает в себя такие составляющие как: амортизация; проценты по кредиту (займу и т.п. привлечённому финансированию); налог на имущество (если имущество на балансе лизингодателя); сумму страхования (если страхование в рамках лизингового проекта осуществляет лизингодатель); прочие расходы по сделке (например: оплата услуг таможенного бrikета при импорте лизингового имущества или транспортный налог, если предметом лизинга является автомобиль регистрируемый на лизингополучателя, как владельца).

В процессе осуществления лизингового проекта, часть составляющих лизингового платежа меняется, что влияет на общую сумму договора лизинга (наиболее часто – это вызвано изменением срока поставки лизингового имущества), но при трансформации данных для МСФО базой для расчета являются именно первоначальные данные, которые легли в основу расчета графика лизинговых платежей, поэтому крайне важно сохранить их в системе.

³ <http://gaap.ru/>

Источниками информации для трансформации также служат фактические данные за период⁴, отраженные по правилам ведения РСБУ, а именно:

Даты платежей. Отражение в системе входящих платежей по договору финансовой аренды (лизинга) осуществляется на основании банковской выписки. Оплата комиссии за оформление сделки не принимается во внимание и исключается из расчетов МСФО по лизинговой сделке. С точки зрения МСФО обеспечительный лизинговый платеж считается таковым только в том случае, если дата фактического получения платежа раньше, чем дата акта приема-передачи лизингового имущества. Иначе, сумму обеспечительного лизингового платежа следует трактовать как лизинговый платеж. Для целей МСФО применяется принцип ФИФО при учете платежей по договору. Формирование данных об обеспечительном лизинговом платеже для построения отчетности МСФО должно осуществляться следующим образом: сравнение даты получения обеспечительного лизингового платежа с датой акта приема-передачи лизингового имущества; отражение коррекции суммы обеспечительного лизингового платежа на счетах МСФО в системе с учетом реклассификации статей.

Дата акта приема-передачи лизингового имущества и размер первоначальной стоимости лизингового имущества. Отражение фактической даты акта приема-передачи лизингового имущества лизингополучателю и первоначальной стоимости, по которой передано лизинговое имущество.

Сальдо за период по учету расчетов с клиентом.

Начисленная выручка за отчетный период.

Сумма привлечённого финансирования (кредита), которая представляет собой сумму первоначальной стоимости предмета лизинга, уменьшенную на сумму обеспечительного лизингового платежа, дата фактического получения, которых меньше, чем дата акта приема-передачи ПЛ.

На основании данных учета по принципам РСБУ осуществляется расчет данных для МСФО:

Прочие доходы. С точки зрения МСФО, к числу прочих доходов относят возмещение расходов лизинговой компании по сделке, которые включены в лизинговые платежи отчетного периода.

⁴ Штейман С. Проблемные вопросы методологии учёта по МСФО: расчёт лизинговых графиков // «Управление финансами и рисками в лизинговой компании». 2008. №2.

НДС к начислению по МСФО. Расчет следующих показателей ведется на основании данных, рассчитанных с использованием ставки доходности: общая сумма процентов к получению по договору; процентный доход за отчетный период; отложенные процентные доходы на дату отчета; уменьшение инвестиций в лизинг; чистые инвестиции в лизинг; дебиторская задолженность по лизинговым платежам; авансы лизингополучателей; отложенный НДС на конец года.

Расчет задолженности и доходности

С точки зрения МСФО, лизинг рассматривается как финансовая или оперативная аренда, поэтому толкование принципов учета осуществляется с точки зрения взаимоотношений арендатора и арендодателя.

В международной практике признание финансового дохода происходит не равномерно, а на основании остатка задолженности арендатора, который включает в себя сумму чистых инвестиций арендодателя в финансовую аренду.

На основании графика арендных платежей определяется сумма задолженности арендатора в каждом периоде. е. остаток чистых инвестиций в лизинг (NIL), которая будет являться базой для расчета финансового дохода периода. Таким образом, финансовый доход представляет собой норму прибыли на непогашенную чистую инвестицию лизингодателя в финансовую аренду.

Каждый лизинговый платеж покрывает часть суммы чистых инвестиций в лизинг лизингодателя, а так же уменьшает сумму непогашенного финансового дохода. Чем больше непогашенная сумма долга, тем больше будет и процентный доход, рассчитанный на основании суммы долга.

Основываясь на принципах МСФО, расчет дохода за N дней должен выполняться по следующей формуле:

$$FI_i = A \times (1 + \%)^{\frac{N}{365}} - 1),$$

где FI – Финансовый доход (Financing Income)

A – Остаток долга на начало периода i

% – ставка процента

N – количество дней в периоде

Рассчитывать доход можно как за каждый день, так и за отдельные периоды: на даты платежей по графику и на даты окончания отчетных периодов. Данный подход позволяет объединить понятия «ставка процента, подразумеваемая в договоре лизинга» и «постоянная периоди-

ческая норма прибыли на чистые неоплаченные инвестиции». Расчет и признание финансового дохода должно производиться исключительно в течение срока лизинга. Для наглядного отражения доходности по МСФО с каждого лизингового платежа по сделкам используется функционал расчета и хранения отдельных графиков доходности в разрезе сделок.

Источниками информации при подготовке отчетности по принципам МСФО в автоматизированной системе будут служить:

1. Графики лизинговых платежей по сделке.
2. Проводки на счетах главной книги, сформированные по принципам РСБУ.
3. Проводки на счетах главной книги, сформированные по принципам МСФО.
4. Дополнительные корректирующие проводки, сформированные на счетах МСФО в конце отчетного периода.

Используемые источники

1. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. Дэвид Александер, Анне Бриттон, Энн Йориссен. М.: ООО «Вершина», 2005.
2. Штейман С. Проблемные вопросы методологии учёта по МСФО: расчёт лизинговых графиков // «Управление финансами и рисками в лизинговой компании». 2008. № 2.
3. Солнышкина О. В. Зубова А. А. Финансовый учёт и налогообложение лизинговых операций. СПб.: Издательство Политехнического университета 2010.
4. <http://gaap.ru/>

Либо А. М.
соискатель,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ

Анализ факторов формирования товарного портфеля

В статье дано определение товарной политики, представлены факторы, определяющие постоянство и адаптивность товарной политики, представлена классификация факторов формирования товарного ассортимента.

Ключевые слова: товарный ассортимент, товарная политика, факторы формирования ассортимента.

Analysis of the factors in the formation of commodity portfolio

The article provides a definition of commercial policy, are factors determining the persistence and adaptability of commercial policy, the classification of factors forming the product portfolio.

Keywords: product range, product policy, range of forming factors.

Формирование структуры товарного ассортимента стало ключевым элементом маркетинговой и экономической политики предприятия, одним из факторов его конкурентоспособности. Это обусловило необходимость применения маркетингового подхода, который при формировании оптимальной структуры товарного ассортимента предполагает учет не только собственных интересов предприятия, но и требований со стороны рынка.

Товарная политика, с одной стороны, характеризуется некоей стабильностью (неизменностью), а с другой — в частных вопросах может изменяться с выгодой для предприятия и в рамках существующей стратегии. Если на рынке (или вообще во внешней среде) для предприятия будут возникать угрозы, товарная политика должна их учитывать с целью сокращения возможных потерь, но, не отступая от главных принципов и положений стратегии. Другими словами, товарная политика должна быть как постоянной (незыблемой) в своих фундаментальных установках, так и адаптивной к возмущающим воздействиям внешней среды (рис. 1). В этом и заключается диалектическая сущность товарной политики.

Формирование ассортимента товаров — сложный процесс, базирующийся на учете действия многих факторов. Эти факторы можно

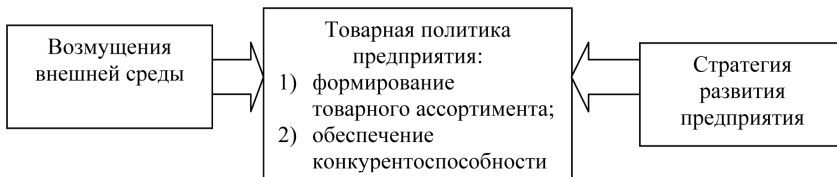


Рис. 1 Факторы, определяющие постоянство и адаптивность товарной политики ¹

подразделить на общие (не зависящие от конкретных условий работы того или иного предприятия) и специфические (отражающие конкретные условия работы данного торгового предприятия). К общим факторам относятся покупательский спроси производство товаров.

Покупательский спрос выступает в качестве основного фактора, влияющего на формирование ассортимента, которое направлено на максимальное удовлетворение спроса населения и вместе с тем на активное воздействие на расширение спроса. Формирование спроса и покупательский спрос в своем развитии взаимосвязаны. Существенные изменения в спросе должны сопровождаться изменениями в сформированном ассортименте.

Наряду с покупательским спросом, в качестве основного фактора, влияющего на формирование ассортимента, выступает производство товаров.

Потребности населения в товарах складываются исторически: в них отражается достигнутый обществом уровень экономического и культурного развития, национальные и другие особенности. Иными словами, они определяют уровень развития производства, благосостоянием и культурой общества. Потребности идут впереди производства, стимулируют его развитие и ставя перед ним новые проблемы. В свою очередь, развитие производства расширяет ассортимент и увеличивает массу товаров, тем самым вызывая к жизни новые потребности. Общество должно подчинять производство удовлетворению потребности людей.

Товарная политика фирмы представляет собой противоречивое единство стабильности, определяемой стратегией, и динамичности, обусловливаемой непредсказуемостью развития факторов внешней среды.

Безусловно, в рамках товарной политики должны быть предусмотрены возможные обстоятельства, которые могут вызвать необходимость ее корректировки, возможные направления, а также пределы таких изменений.

¹ Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. М.: КНО-РУС, 2005. С. 320.

Основное назначение и задачи товарной политики заключается в обеспечении преемственности мер и решений по следующим аспектам производственной и сбытовой деятельности предприятия:

- 1) поиск приемлемых товарных ниш для выпускаемых товаров, осуществляемый посредством организации поисковых маркетинговых исследований;
- 2) обеспечение предпродажного обслуживания покупателей (клиентов);
- 3) формирование товарного ассортимента и его оперативная корректировка;
- 4) обеспечение конкурентоспособности выпускаемых (продвигаемых на рынок) товаров;
- 5) совершенствование (развитие) упаковки и маркировки товара;
- 6) обеспечение послепродажного сервиса.

Безусловно, в структуре товарной политики организации могут быть и другие задачи, направленные на работу с товаром. Главное, чтобы подход к определению этих задач основывался на принципах системности.

На рис. 2 представлена классификация факторов формирования товарного ассортимента.

Конъюнктура рынка	Цели предприятия		Ресурсы предприятия
Стратегический уровень	Политические, экономические, социальные, демографические, технологические факторы, жизненный цикл товара	Миссия, цели, общая стратегия предприятия, маркетинговая и товарная стратегия предприятия	Уникальные навыки и умения, юридические права, материальные активы, отношения фирмы с контрагентами, географическая позиция, рыночная позиция
Оперативный уровень	Конкуренты, товары-заменители, потребители, кредитные учреждения, посредники, поставщики	Ассортиментная политика	Издержки

Рис. 2. Матрица факторов, влияющих на формирование оптимальной структуры товарного ассортимента на предприятии ²

² Абоюду А. К. Товарный ассортимент и его взаимосвязь с комплексами маркетинга (математический подход) // Управление маркетингом в производственном секторе и секторе услуг: Материалы регион. семинара. Воронеж: ИПЦ Воронеж. гос. ун-та, 2008. С. 10–14.

Факторы могут быть разделены на три группы: конъюнктура рынка, цели предприятия и ресурсы предприятия. Группа факторов «конъюнктура рынка» охватывает все внешние неконтролируемые факторы, которые следует учитывать при формировании ассортиментной политики. В группу «ресурсов» входят внутренние контролируемые факторы, которые ограничивают возможности предприятия. С учетом факторов, относящихся к «целям предприятия», происходит увязывание ресурсов предприятия с конъюнктурой рынка и формируются критерии оптимального ассортимента для конкретного предприятия.

Выделяемые факторы, влияющие на формирование оптимальной структуры товарного ассортимента на предприятии, разделены на стратегические и оперативные в соответствии с уровнем управления ассортиментом³.

Используемые источники

1. Абоюду А. К. Товарный ассортимент и его взаимосвязь с комплексами маркетинга (математический подход) // Управление маркетингом в производственном секторе и секторе услуг: Материалы регион. семинара. Воронеж: ИПЦ Воронеж. гос. ун-та, 2008. С. 10–14.
2. Абоюду А. К. Система формирования оптимальной структуры товарного ассортимента // Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2008. № 6 (Экономические науки). С. 331–335.
3. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. М.: КНОРУС, 2005. С. 320.

³ Абоюду А. К. Система формирования оптимальной структуры товарного ассортимента // Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2008. № 6 (Экономические науки). С. 331–335.

Денежные потоки в контексте финансового механизма агропромышленных интегрированных структур

В статье рассматривается финансовый механизм и особенности формирования денежных и финансовых потоков в агропромышленных интегрированных структурах.

Ключевые слова: агрохолдинг, финансовый механизм, денежный поток, финансовый поток.

Cash flows in a context of the financial mechanism of the agroindustrial integrated structures

The article discusses the financial mechanism and features of formation of monetary and financial flows in the agro-industrial integrated structures.

Keywords: agroholding, the financial mechanism, cash flow.

Практика развития отечественного АПК свидетельствует об активизации агрохолдингов, которые за последние годы расширили масштабы и географию своей деятельности, отраслевую специализацию, распространив сферу интересов, как на растениеводство, так и животноводство, отдавая предпочтение отраслям с высокой краткосрочной отдачей на вложенный капитал.

Агрохолдинги — это, прежде всего, *интегрированные агропромышленные структуры*, которые представляют собой совокупность предпринимательских единиц различных организационно-правовых форм, ориентированных на осуществление полного цикла производства сельхозпродукции, ее переработки и реализации потребителю, с целью оптимизации процессов производства, обеспечения единства и непрерывности воспроизводственного процесса, более эффективного использования производственной инфраструктуры, внутренних финансовых ресурсов и достижения за счет этого максимального производственного и финансового результата.

Отличия *агропромышленных интегрированных структур* современного типа от прочих холдинговых формирований сводятся к наличию в них укрупненных организационно-экономических схем, в которых наиболее распространенной является имущественная модель агрохолдинга (с потерей юридической самостоятельности входящих в него подразделе-

ний), поскольку позволяет собственникам четко контролировать прохождение внешних и внутренних бизнес-процессов. В таком агрохолдинге отношения между субъектами строятся на полной подчиненности головной организации и, соответственно, на потере юридической и хозяйственной самостоятельности, а имущество формируется выкупом контрольного пакета присоединяемых организаций [1].

Несмотря на то, что к настоящему времени в российской практике накоплен достаточно большой опыт организации оперативного финансового управления в агрохолдинговых структурах, продолжающийся процесс интеграции в АПК потребовал пересмотра финансового механизма. Обзор источников отечественной и зарубежной экономической научной литературы показал отсутствие внимания теоретическим и методическим вопросам организации управления финансовыми потоками в агропромышленных интегрированных структурах в контексте общего и частного финансового механизма.

Необходимо отметить, что финансовые потоки агрохолдинга составляют основу его функционирования, так как от своевременности, полноты и частоты поступления финансовых средств зависит непрерывность всех процессов, проходящих в группе. Именно поэтому центральным звеном механизма управления компанией становится управление финансовыми потоками, ориентированное на стратегическое создание её стоимости.

Практика свидетельствует, что построение эффективного финансового механизма в агрохолдинге особо востребовано в современных условиях развития сельского хозяйства, когда требуется оперативная мобилизация финансовых ресурсов, их эффективное перераспределение в ключевые сферы производства. С точки зрения теории финансов, объединение предприятий, создание центров ответственности, централизация финансовых ресурсов позволяют за счет особых схем взаимоотношений и привлечения дополнительных средств обеспечить эффект финансового рычага и оптимизировать структуру капитала.

Кроме того, действенный финансовый механизм агрохолдинговых структур способен обеспечить даже в условиях затянувшегося кризиса аграрной сферы стратегический курс развития агропродовольственного сектора экономики, интеграционный рост и создание крупнотоварных организаций, поскольку сама по себе интеграция позволяет увеличить активы, расширить масштабы инновационной деятельности, повысить технологический уровень производства, оптимизировать налогооблагаемую базу, добиться налоговых, кредитных и других льгот.

С практической точки зрения когда речь идет в целом о деятельности холдинга, как классической формы объединения организаций, необходимо отметить, что финансовый механизм в интегрированных формированиях по сути такой же, как и в других организациях, не входящих в объединения, и включает все многообразие экономических методов и элементов, таких как: планирование, ценообразование, финансирование, кредитование, материальное стимулирование, управленческий учет, цены, налоги, пошлины, льготы, штрафы, санкции, дотации, субсидии, банковский кредитный и депозитный процент, учетную ставку, тарифы и тому подобное, лежащих в основе финансовой политики организации [2].

Тем не менее, обзор частных мнений представителей агропромышленных объединений показал, что у большинства агрохолдингов нет возможности эффективно функционировать по причине как постоянных столкновений с организационными проблемами при осуществлении своей финансово-хозяйственной деятельности, так и отсутствием на должном уровне самого финансового механизма.

Поиск составляющих, положительно влияющих на деятельность агропромышленных интегрированных структур свидетельствует, что финансовый механизм, это своего рода *конструкция* (база) финансов организации, в которой элементы из группы финансовых показателей совершающие движение, в частности денежные потоки, причислены к финансовому механизму организации. В свою очередь элементы, которые влияют на движение или сопровождают его составляют конструкцию (базу), приводящую в движение денежные потоки.

Следовательно в основу финансового механизма необходимо закладывать *денежные потоки*, а финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение есть нечто иное как *финансовая конструкция организации*.

Кроме того, в процессе исследования понятия «денежный поток», присутствует факт параллельного отождествления его с финансовым потоком. В данном случае, следуя отечественной законодательской системе в рамках Приказа Минфина России от 02.02.2011 № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)» целесообразной будет схема (рис. 1), в которой денежные потоки выступают в качестве самостоятельного элемента финансового механизма организации, принципиально отличающиеся от финансовых потоков, то есть денежные потоки отождествляются исключительно с поступлением и выбытием денежных средств в процессе основной, инвестиционной и финансовой деятельности группы компаний.

Следовательно, *финансовый поток в агрохолдинге* можно представить в качестве потока, поступившего на условиях заимствования денежных средств из внешних и внутренних источников материнской компанией на более благоприятных условиях и передача их, распределение или перераспределение филиалу/дочерней компании (между участниками объединения), для которого эти благоприятные условия получения кредита недоступны.

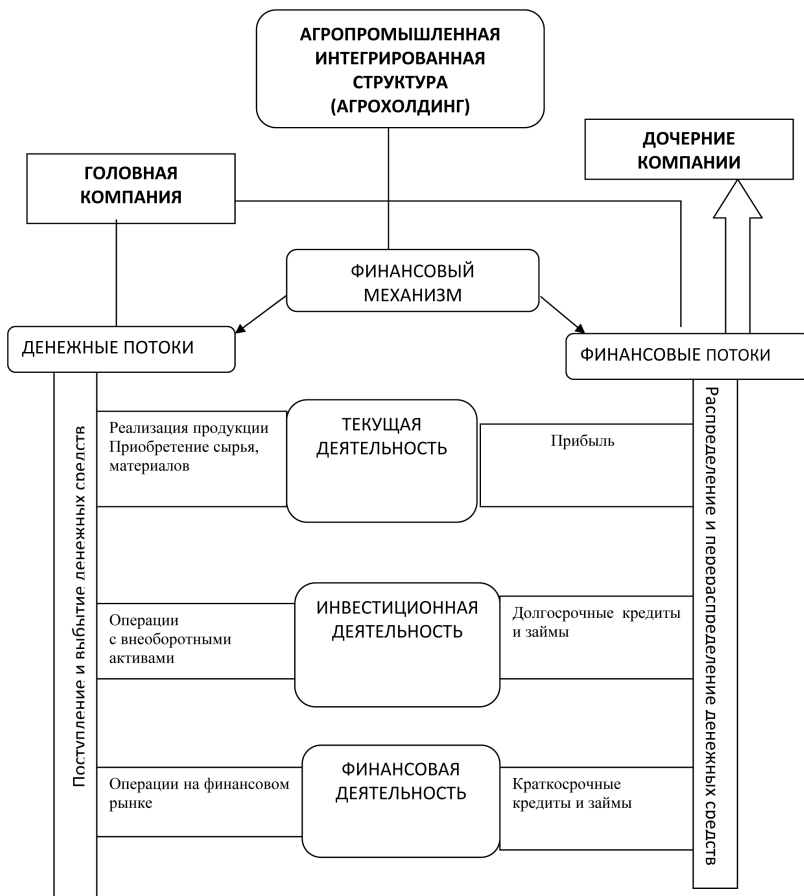


Рис. 1. Денежные и финансовые потоки, обеспечивающие полноценную деятельность агропромышленных интегрированных структур ¹

¹ Составлено автором.

Несмотря на присутствие различий, обоснование индивидуальной точки зрения видится в особенности того, что *денежный поток* представляется измерителем способности организации в процессе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности осуществлять расходы и платежи за счет собственных и привлеченных ресурсов.

В свою очередь *финансовые потоки* характеризуются как потоки, формирование и движение которых происходит посредством накопления, привлечения и перераспределения ресурсов. Если говорить о финансовых потоках в холдинге, среди которых аграрные не исключение, то обозначенные действия происходят внутри группы компаний, связующим звеном которых является материнская.

Исходя из того, что агропромышленная интеграция в современном своем виде представлена в качестве важнейшего результата совершенствования не только производственных, но и финансово-экономических отношений по поводу создания и доведения до потребителей сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки на основе образования межотраслевых связей, складывающихся в этом процессе, в качестве резюмирующего положения можно принять позицию, в которой *финансовый поток* представляет собой, во-первых, перераспределенную внутри агрохолдинга часть денежных потоков, во – вторых, привлечение и распределение денежных средств из внешних источников в процессе финансовой и инвестиционной деятельности.

Используемые источники

1. Анциферова О. Ю. Кооперация и интеграция в повышении эффективности функционирования хозяйств населения / А. И. Завражнов, А. В. Никитин, А. Н. Квочкин, И. П. Шаляпина, О. Ю. Анциферова и др. Мичуринск – наукоград РФ: Изд-во МичГАУ, 2007.
2. Макарова В.А. Организация финансового управления холдинговых структур. Санкт-Петербург: Изд-во НИУ ВШЭ Санкт-Петербург, 2011.

Мамедов А. О.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Киевский Г. А.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Пелих О. И.
старший преподаватель кафедры экономики
и управления в социальной сфере,
Академия труда и социальных отношений

Проблемы и тенденции развития туризма в России

В статье анализируются перспективы развития туризма в России. Определены факторы, сдерживающие эффективность туристических услуг в его различных сегментах, выделены качественные характеристики перспективных направлений туристических услуг.

Ключевые слова: туризм, рынок, услуги, перспективы.

Issues and trends in the development of tourism in Russia

The article analyzes the prospects for tourism development in Russia. The factors that constrain the effectiveness of tourism services in its various segments, highlighted the qualitative characteristics of the promising directions of travel.

Keywords: tourism market, services, perspectives.

На сегодняшний день туристический бизнес является динамичной и доходной отраслью с высоким потенциалом. Россия располагает колоссальными природными ресурсами и культурно-историческим потенциалом для развития различных видов внутреннего туризма.

Однако, несмотря на поддержку со стороны государства, данная отрасль является недостаточно развитой при всевозрастающим спросе на туристические услуги.

Доля туристических услуг, эластичных по доходам, последнее время увеличивалась даже в условиях небольшого повышения реальных располагаемых доходов населения. Постепенно растет внешнеторговый оборот этих услуг, замедляя оборот цен, увеличивалось инвести-

рование в туристический сектор. В целом же направление туристического бизнеса ориентировано на выездной сектор.

Непопулярность российских рекреационных зон предопределена отсутствием полноценной современной структуры оздоровления и развлечений, высокими ценами, а также «нераскрученностью» различных туристических программ и маршрутов.

Уровень цен на многие туристические программы внутренних направлений сравнялся и даже превысил аналогичные предложения по выездному туризму. Представляется, что именно этот фактор сдерживает развитие внутреннего туризма и делает его не конкурентоспособным с международным. Здесь необходима разработка наиболее эффективной ценовой политики¹.

Повышение цен на туристические маршруты – крайне негативная тенденция, которая наблюдается в течение многих лет. Это обусловлено стремлением туристических фирм максимизировать потенциальный доход, не учитывается платежеспособный спрос, кроме этого имеет место переоценка своих возможностей.

Важной тенденцией российского туристического бизнеса является процесс консолидации, в первую очередь, организаторов туризма и авиаперевозчиков. Количество независимых туристических фирм неуклонно сокращается, увеличиваются темпы роста туристических сетей. На каждом направлении работают три-пять компаний, контролирующих до 50% рынка. Появились так называемые «чартерные пулы», позволяющие объединять в одну программу несколько туроператоров.

Все же представляется, что туристический бизнес в России можно и нужно развивать, учитывая рекреационные ресурсы нашей страны, что будет довольно доходной статьей доходов в бюджете. Необходимо работать над ценовой политикой, усовершенствованием гостиничного, сервисного обслуживания, разработкой культурно-оздоровительных программ и отзывов туристов, отели.

К наиболее значимым проблемам, требующим пристального внимания и серьезного подхода к их решению, относятся недостаточное развитие туристской инфраструктуры и отсутствие, за редким исключением, практики создания субъектами Российской Федерации благоприятных условий для инвестиций при строительстве средств размещения и иных объектов туристского использования.

¹ Вавилова Е.В. Основы международного туризма. М.: Гардарики, 2005. С. 96.

В настоящее время в нашей стране значительная часть материальной базы туризма нуждается в обновлении, так как около половины гостиниц в нашей стране относятся к некатегорийным.

Вместе с тем предложения по развитию туристской инфраструктуры не могут ограничиваться только созданием нового и реконструкцией существующего гостиничного фонда.

Следует отметить важность комплексного развития туристской инфраструктуры, включающей в себя не только широкомасштабное строительство новых средств размещения, но и сопутствующую инфраструктуру (транспорт, предприятия питания, индустрии развлечений, объекты туристского показа и др.).

Размещение вновь возводимых туристских комплексов должно учитывать как параметры туристского спроса по видам туризма, так и характер туристского предложения – наличие туристских ресурсов, условий для кадрового обеспечения, в соответствии с экологическими требованиями и экономической целесообразностью².

Главными препятствиями для привлечения инвестиций являются отсутствие готовых инвестиционных площадок, необходимые бизнес-структуры, наличие местных административных барьеров и невыгодные условия аренды земли. Так, оформление земельного участка под гостиницу часто требует огромного числа согласований и затягивается на два-три года. Неурегулированными остаются вопросы использования рентных доходов в личных целях (сдача жилья в наем под гостиничное использование).

Одной из актуальных проблем является проблема транспортной составляющей в обеспечении дальнейшего развития туризма в России. Это относится к авиа-, железнодорожному, водному и автосообщению, строительству автомобильных дорог³.

Недостаточно высокий уровень организации воздушного транспорта внутри страны по сравнению с международными перевозками является одним из основных факторов, ограничивающих дальнейшее развитие туристских комплексов в регионах страны. Услуги аэропортов по обслуживанию воздушных судов, пассажиров и грузов регулируются государством как услуги естественных монополий, что ограничивает конкуренцию на внутреннюю авиаперевозку и не позволяет снизить цены на наземное обслуживание.

² Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2020 года. М.: Издательство МТПП, 2011. С. 34.

³ Великая Н. Развитие туризма в России // <http://fb.ru/article/224/razvitie-turizma-v-rossii>.

Конкуренция на основных направлениях между авиаперевозчиками будет способствовать снижению цен и соответствующему увеличению туристского потока. В отличие от многих зарубежных стран в России практически отсутствуют низкобюджетные перевозчики с современным авиапарком. Доля авиационных перевозок в структуре въездного и внутреннего туристского потока весьма значительна, однако состояние парка авиалайнеров, аэропортов, взлетно-посадочных полос пока сдерживает развитие туризма в ряде российских регионов.

Несмотря на позитивные сдвиги, произошедшие за последние годы на пассажирском железнодорожном транспорте (обновление парка железнодорожных составов, введение скоростных поездов на ряде направлений, расширение туристского предложения, связанного с появлением туристских поездов на наиболее популярных культурно-познавательных маршрутах, повышение качества сервиса в целом), остаются нерешенными многие проблемы.

В контексте общеевропейской тенденции роста популярности железнодорожных туристских поездок по сравнению с авиационными и в связи с большей экологической безопасностью железнодорожного транспорта по сравнению с воздушным решение упомянутых проблем имеет важнейшее значение для развития туристских поездок внутри страны ⁴.

На протяжении многих лет большой популярностью у иностранных и российских туристов пользуются речные круизы. Россия в последние десятилетия собственного строительства современных круизных судов практически не ведет и в то же время не закупает круизные суда за рубежом. В связи с этим практически остановлено круизное судоходство по Черному морю, не развивается пассажирское судоходство на Каспийском и Азовском морях, тормозится развитие речных круизов в Центральной России, в Сибири и на Дальнем Востоке. Изношена инфраструктура круизного туризма – морские и речные вокзалы, причалы и др. Аварии на речном и морском транспорте тоже не редкость.

Туристские автобусы с современным уровнем комфорта также не производятся отечественной промышленностью, несмотря на то, что около 15% туристов используют именно этот вид транспорта.

В последние годы начал активно развиваться горнолыжный туризм, однако для современного оснащения горнолыжных комплексов необходимы не только гостиницы, но и наличие инженерной и транс-

⁴ Боголюбов В. С. Экономика туризма. М.: Академия, 2009. С. 112.

портной инфраструктуры – водо-, энерго- и газоснабжения, развитой дорожной системы, горнолыжных подъемников и иного оборудования, информационных коммуникаций, качественного сервиса, экологически безопасной инфраструктуры. Кроме этого, сложен механизм предоставления в аренду земельных участков лесного фонда для строительства горнолыжных объектов⁵.

В настоящее время на территории Российской Федерации функционируют около 150 горнолыжных комплексов.

Таким образом, существенной проблемой являются высокие таможенные пошлины на закупку транспортных средств (туристских автобусов, круизных судов), гостиничного и ресторанного оборудования, оборудования для горнолыжных комплексов, аквапарков и иной инфраструктуры, не производимого в России.

Стимулом для развития въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации стали принятые изменения в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», предусматривающие выделение особых экономических зон туристско-рекреационного типа.

В стране в настоящее время в целом постепенно формируется реалистичный подход к туризму и понимание его как сферы экономики, обладающей значительными выгодами для социально-экономического развития регионов России⁶.

К конкурентным преимуществам российского туризма следует отнести прежде всего богатейшее культурно-историческое и природное наследие нашей страны в сочетании с фактором неизведанности, что представляет собой особый интерес для искушенных иностранных туристов. Появление в последние годы новых туристских продуктов в регионах Севера, Урала и Сибири усиливает конкурентные преимущества России.

Несомненными конкурентными преимуществами России являются политическая стабильность и повышение уровня безопасности в стране, рост доходов граждан на душу населения, стабильность национальной валюты.

В большинстве своем туристские предпочтения как иностранных туристов, так и отечественных, связаны с высоким уровнем сервиса и разумным соотношением цены и качества.

⁵ Вавилова Е. В. Основы международного туризма М.: Гардарики, 2005. С. 51.

⁶ Факторы развития туризма// <http://goto.aha.ru/content/factory-razvitiya-turizma>

К конкурентным слабостям можно отнести такие до сих пор сохраняющиеся и сдерживающие развитие въездного и внутреннего туризма факторы, как недостаточно развитая туристская инфраструктура в большинстве регионов страны, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса с современным уровнем комфорта; высокая стоимость проживания в гостиницах, питания, транспорта и иных услуг, предлагаемых туристам, существенно превышающая среднеевропейский уровень и др.

Таким образом, системная проблема состоит в том, что при сохранении сложившегося уровня конкурентоспособности России на мировом туристском рынке возможности развития отечественного туристского рынка будут недостаточными для повышения уровня жизни и увеличения занятости населения, удовлетворения растущего спроса на качественные туристские услуги.

Широкая рекламная кампания туристских возможностей страны способствует росту количества иностранных и отечественных туристов, а, следовательно, и росту поступлений в экономику страны.

Механизмами продвижения России как туристского направления на внутреннем и международном туристских рынках являются следующие виды деятельности, реализуемые государством и ориентированные как на потребителей, так и на туристскую индустрию. К ним следует отнести:

- участие в крупнейших международных туристических и иных выставках единым российским национальным стендом с привлечением органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;
- поддержка и консолидация профильной выставочной деятельности в Российской Федерации с целью создания на отечественном туристском рынке одной из крупнейших мировых туристических выставок;
- некоммерческое рекламное продвижение российского туристского продукта на направляющих зарубежных и внутреннем с целью увеличения въездного и внутреннего туристского потока и создания благоприятного имиджа России;
- подготовка некоммерческой рекламно-информационной печатной и иной продукции для распространения ее на крупнейших международных туристических выставках и через российские загранпредставительства, в том числе через представительства, создаваемые при федеральном органе исполнительной власти в сфере туризма;

- распространение информации о России как о привлекательном туристском направлении в глобальной сети Интернет;
- проведение иных акций, например, информационная поддержка фестивалей и событийных мероприятий, проводимых в стране, презентации новых российских туристских направлений за рубежом, организация инфо-туров для зарубежных и отечественных СМИ, проведение крупных международных конференций, симпозиумов, конгрессов и других мероприятий на базе двустороннего и многостороннего международного сотрудничества, а также сотрудничества с крупнейшими межправительственными организациями⁷.

Опыт реализации государственных рекламно-информационных стратегий указывает на необходимость диверсификации туристского продукта: наряду с традиционным туристским предложением следует обеспечить показ новых туристских продуктов, распространение более широкой информации о национальных традициях, промыслах и ремеслах, новых музеях и экспозициях, событийных мероприятиях и туристских услугах. Только широкая имиджевая некоммерческая рекламная кампания туристических возможностей страны, сосредоточенная на ключевых направляющих внешних и внутренних туристских рынках и носящая стабильный характер, позволит сделать въездной и внутренний туризм доходной составляющей всей туристской сферы России.

Используемые источники

1. Боголюбов В.С. Экономика туризма. М.: Академия, 2009.
2. Вавилова Е.В. Основы международного туризма. М.: Гардарики, 2005.
3. Великая Н. Развитие туризма в России // <http://fb.ru/article/224/razvitie-turizma-v-rossii>.
4. Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2020 года. М.: Издательство МТПП, 2011.
5. Экономические факторы развития туризма// <http://torba.ucoz.ru/>
Факторы развития туризма// <http://goto.aha.ru/content/factory-razvitiya-turizma>

⁷ Экономические факторы развития туризма// <http://torba.ucoz.ru/>

Пелих О. И.
старший преподаватель кафедры экономики
и управления в социальной сфере,
Академия труда и социальных отношений

Некоторые аспекты развития сегмента медицинского и лечебного туризма в России

В статье рассматривают теоретические и организационные аспекты развития сегмента лечебного и медицинского туризма в России. Проведен обзор основных проблем и перспектив развития, отражены результаты экспертных оценок, сделаны выводы относительно возможности развития данного направления в России.

Ключевые слова: туризм, здоровье, развитие, услуги.

Some aspects of the segment of health and medical tourism in Russia

The article deals with theoretical and organizational aspects of medical and health segment of tourism in Russia. An overview of the main problems and prospects of development, reflecting the results of expert assessments, conclusions are drawn regarding the possibility of development of this direction in Russia.

Keywords: tourism, health, development, services.

Медицинский туризм занимает не более 1% в общем турпотоке из России. Так, в 2010 году из 12 миллионов выезжающих за рубеж россиян только 120 тысяч человек поехали отдыхать с оздоровительными и медицинскими целями. При этом российские здравницы приняли 4,5 миллиона наших сограждан — около 3% населения страны.

Статистики о въезде в Россию с целью лечения, по понятным причинам, нет: наша страна не может конкурировать с другими государствами, предлагающими качественную медицинскую помощь по доступным ценам.

Одним из основных препятствий для развития медицинского туризма в России эксперты считают ограниченность государственного финансирования в этой сфере. Кроме того, у нас отсутствует единый реестр санаториев: если, согласно данным Минздрава, их насчитывается 2400, то Росстат называет цифру в 1400.

Независимые эксперты пока не прочат рынку медицинского туризма в России бурное развитие. Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Владислав Кочетков заявил ВФМ.гу, что это очень узкая

ниша, в которую бизнесменам будет очень трудно вписаться в силу специфики развития всей медицины в стране: «Практика поездки в регионы за качественными и недорогими услугами, на мой взгляд, широкого распространения не получит.

В российской провинции действительно есть очень классные специалисты, но они, в основном, работают в государственных учреждениях, которые при своей загруженности отказываются принимать пациентов из других регионов. Частные клиники есть, но их мало, они не развиваются, потому что со стороны местного населения нет большого спроса на платные медицинские услуги, а ждать, пока приедут пациенты из Москвы, тоже невыгодно. Что касается въездного медицинского туризма в России, это невыгодно прежде всего для россиян.

Ведь даже в самых дорогих частных клиниках Москвы цены в разы ниже, чем на те же услуги в Европе и США. И если поток иностранных пациентов будет увеличиваться, это повлечет за собой резкое повышение цен. В итоге появятся клиники, которые будут обслуживать иностранных пациентов, и там станут поддерживать действительно высокое качество обслуживания, и будут клиники с низким качеством, для нашего среднего класса. Это очень нежелательное явление. Но пока могу сказать, что активного увеличения числа пациентов из-за рубежа не предвидится в силу того, что иностранцы не очень доверяют российской медицине»¹.

В России статистики въездного медицинского туризма пока нет, тем более что многие медицинские туры люди совершают внутри страны. Первыми медицинский туризм начали практиковать эмигранты, покинувшие Россию в 90-х годах. Приезжая в гости к родственникам, они активно посещали в основном стоматологические клиники, потому что в странах Европы и Северной Америки, куда устремлялись наибольшие потоки переселенцев, лечить зубы оказалось в разы дороже, чем на родине. Один осмотр стоматологом в швейцарской клинике стоит 200 евро, а лечение зуба обойдется в 340 (почти 14 тысяч рублей). В США цены ниже, но все равно неконкурентоспособны в сравнении даже с самыми дорогими клиниками Москвы.

Говоря о перспективах развития медицинского туризма в России, о возможностях государственно-частного партнерства, важно отметить наличие такой проблемы, как решение вопросов в организации медицинских туров и оформление всех необходимых документов. Особенности про-

¹ Материалы Московского Конгресса по медицинскому и оздоровительному туризму-МНТС 2010–2012 годов. М.: Издательство МТПП, 2012. С. 46.

даж медицинских туров и документы, необходимые для оформления выезжающего на лечение за рубеж, определяют необходимость проведения тренингов специалистов с подробным разбором ситуаций, с которыми могут столкнуться специалисты во время работы с клиентами.

Важнейшим направлением деятельности в организации медицинского туризма является страхование туристов, выезжающих за медицинской помощью за границы и его особенности. Стандартный полис для таких случаев исключен – разрабатывается индивидуальный договор. Случаи возможных осложнений должны быть прописаны в документе, который готовит медицинское учреждение. Договор, подготовленный страховой компанией, должен предусматривать поддержку клиента только в тех случаях, которых он не ожидает, но которые статистически известны. Эксперт отметила, что спрос на индивидуальные договоры для медицинских туристов в России растет.

Важное влияние на сегодняшнее развитие медицинского туризма, по мнению специалистов, оказывает развитие государственно-частного партнерства, где практика и опыт зарубежных стран, несомненно пригодятся.

На сегодняшний день, считают эксперты в области медицинского туризма, важнейшими являются такие вопросы, как перспективы развития в России въездного медицинского туризма, возможности частных клиник, юридические аспекты заключения договоров, особенности страхования в данной отрасли, сотрудничество с ассистанскими компаниями, особенности продаж медицинских туров, сбор пакета необходимых документов в подготовительном периоде и профессиональное сопровождение пациента

Итак, в последние годы медицинский туризм переживает период бурного роста. Глобализация информационного пространства делает возможным получение информации о медицинских услугах в любой стране мира. По мнению отраслевых экспертов в России как минимум 5–6 лет до вступления в ЕС цены на медицинские услуги будут ниже, чем в любой европейской стране. Как итог – въездной медицинский туризм в России в ближайшие 2–3 года встанет на путь стремительного роста.

Европейская комиссия выделила 1,5 млн. евро на реализацию проекта «Развитие оздоровительного и восстановительного туризма в ЕС и России». На сегодняшний день медицинский туризм России, как уже отмечалось в статье, развит слабо.

Существует множество вопросов об организации процесса в целом. По словам члена Совета АНТОРа Сергея Канаева, медицинский

туризм — одно из самых перспективных направлений, ведь на здоровье люди будут экономить в последнюю очередь.

В странах Центральной и Восточной Европы есть успехи по созданию безбарьерной среды как фактора развития инватуризма. Курорты этих стран готовы принимать инвалидов с различными патологиями.

Россия пока не может похвастаться такими достижениями. Немало проблем связано и с инфраструктурой. Например, 44 гостиницы Москвы заявлены как места, способные принимать инвалидов-колясочников. Однако речь здесь идет о 4–6 номерах; следовательно, большая туристическая группа людей с ограниченными возможностями уже остановиться в отеле не сможет ².

Тема создания безбарьерной среды в стране поднята совсем недавно. Этому способствовали несколько обстоятельств: блестящая победа российских паралимпийцев на играх в Ванкувере, подготовка объектов олимпийского Сочи к паралимпиаде. Проблему подняли и московские власти: город должен стать полностью безбарьерным к чемпионату мира по футболу 2018 года. Уже к 2016 году весь московский наземный транспорт будет удобен для людей с ограниченными возможностями. Но с объектами туристического показа и гостиницами дела обстоят сложнее.

По данным столичного Комитета по туризму и гостиничному хозяйству, из 150 московских отелей лишь 54 имеют условия для приема гостей с ограниченными возможностями. Многие московские отели и рестораны, заявляющие о готовности принимать инвалидов, лишь отчасти приспособлены к такому приему.

Проблема актуальна и для Сочи, рассказал Валерий Селезнев, представлявший на конференции межфракционный комитет по делам инвалидов Госдумы РФ. При строительстве олимпийских объектов нередко лишь частично реализуются требования безбарьерности. И не из-за небрежности инвесторов и девелоперов: они руководствуются техническими регламентами, которые не всегда учитывают комплексную доступность объекта.

Фонд содействия реализации конвенции о правах инвалидов «Доступная среда» совместно с Региональным органом по сертификации и тестированию (РОСТЕСТ) разработали и зарегистрировали первую систему добровольной сертификации. Этот документ является ориентиром, поскольку он учитывает не только национальные, но и международные нормы.

² Лиєв А. Рекреационный потенциал и возможности развития медицинского туризма / <http://www.travel.ru/news/2011/11/15/195446.html>

Инватуризм как важная часть медицинского туризма – это огромный, перспективный рынок. Эту нишу разрабатывают в России всего 4–5 компаний. В России 13,5 млн. инвалидов, и далеко не все они находятся за чертой бедности, у них есть родственники, друзья, дети, которые хотят с ними путешествовать, но не могут осуществить этого физически.

Еще один перспективный сегмент для медицинского туризма – люди возраста 50+. В России 38 млн. пенсионеров, в том числе 18 млн. работают, многие путешествуют, и пренебрегать этим рынком неразумно. На Западе туристы 50+ или senior, как их еще называют, путешествуют очень активно. Например, от 63% до 76% немцев, которым за 60, выезжают на отдых за рубеж хотя бы раз в год³.

В странах Евросоюза и США широко практикуются специальные программы для туристов пенсионного возраста, как правило, они готовятся на основе государственно-частного партнерства. Примером такой программы является «Каталония туризм senior», инициатором которой выступила ассоциация прибрежных отелей, чтобы повысить загрузку в низкий сезон. Она позволит за относительно небольшие деньги отдохнуть в Каталонии людям, которым за 50, льготы распространяются и на сопровождающих лиц. Программа будет представлена и на российском рынке. Помимо этого проекта существует с десяток программ туризма senior, которые действуют в Испании. Такие продукты имеют не только социальную направленность, но и укрепляют экономику: способствуют сохранению рабочих мест в низкий сезон, приносят доходы перевозчикам, рестораторам, увеличивают отчисления в госбюджет.

По прогнозам Всемирной ассоциации здравоохранения, через 10 лет медицинский туризм станет одной из наиболее значимых отраслей в мировой экономике. Ежегодный оборот в этой сфере во всем мире составляет \$60 миллиардов.

Используемые источники

1. Материалы Московского Конгресса по медицинскому и оздоровительному туризму – МНТС 2010–2012 годов.
2. Горюх Р. Оздоровительный туризм и эффективные программы лечения и реабилитации// <http://www.travel.ru/news/2011/11/15/195446.html>.
3. Лиев А. Рекреационный потенциал и возможности развития медицинского туризма // <http://www.travel.ru/news/2011/11/15/195446.html>
4. Маньшина Н. Медицинский и оздоровительный туризм и его развитие в России.// <http://www.travel.ru/news/2011/11/15/195446.html>

³ Горюх Р. Оздоровительный туризм и эффективные программы лечения и реабилитации// <http://www.travel.ru/news/2011/11/15/195446.html>

Русавская А. В.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Дормидонтов А. В.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Влияние мировой глобализации на развитие современного рынка банковских продуктов

Глобализация — это качественно новая ступень развития давно идущего процесса интернационализации (транснационализации) экономических, культурных, правовых и других аспектов общественной жизни, когда взаимосвязь и взаимозависимость социумов достигла такого уровня, что начались кардинальные перемены в жизни всего мирового сообщества, превращающегося постепенно в целостный общественный организм.

Ключевые слова: глобализация, банковская система России, развитие денежно-кредитной системы.

Influence of world globalization on development of the modern market of bank products

Globalization — a qualitatively new stage of development has long ongoing process of internationalization (transnationalization) of economic, cultural, legal and other aspects of public life, when the interconnection and interdependence of societies has reached such a level that began radical changes in the life of the entire international community, which is converted gradually into the whole social organism .

Keywords: globalization, the Russian banking system, the development of the monetary system.

Глобализация означает образование и развитие единой взаимозависимости между несколькими субъектами мирового хозяйства. Глобальная экономическая система развивается все более быстрыми темпами.

Современная Россия постепенно восстанавливает свой экономический потенциал. Мы научились осознавать свои возможности и стремимся к равноправным отношениям со всеми странами. Наша страна с учетом международного права последовательно отстаивает свои экономические интересы и использует свои конкурентные преимущества, как это делают все без исключения страны мира.

В условиях современной научно-технической революции невозможно и бесперспективно обособление от остального мира. Однако у каждого государства, и у России в частности, есть возможности использования собственного суверенитета, позволяющие существенно корректировать правила глобальной конкуренции на внутреннем рынке в своих интересах так, чтобы привлечение транснационального капитала не противоречило национальным интересам и способствовало опережающему социально-экономическому развитию. К таким возможностям, прежде всего, относится развитие конкурентоспособных на мировом рынке хозяйствующих субъектов национального значения и создание условий для повышения конкурентоспособности национальной экономики и экономического роста.

Глобализация, усиливая конкуренцию, стимулирует дальнейшее развитие передовых технологий, непрерывное внедрение инноваций в мировом масштабе, мобилизацию более значительного объема финансовых ресурсов, поскольку инвесторы могут использовать более широкий финансовый инструментарий на возросшем количестве рынков¹.

Процесс глобализации охватывает разные сферы мирового хозяйства, в том числе оказывает непосредственное влияние на развитие кредитного механизма в общемировом масштабе.

Коммерческие банки – второй уровень двухуровневой банковской системы Российской Федерации, которая состоит из Банка России и коммерческих банков. Коммерческие банки составляют систему, которая обеспечивает жизнеспособность национальной экономики. Выступая в роли посредников, банки выполняют важную роль в процессе реализации кредитной политики, участвуют в процессе эффективного перераспределения накоплений и инвестиций в условиях рыночной экономики и в обеспечении стабильности всей банковской системы. Поскольку банки принимают на себя риски, которые в условиях кризиса особенно высоки, они могут оказаться неплатежеспособными и потерпеть банкротство².

В ситуации, когда наблюдается снижение доходности и финансовой устойчивости коммерческих банков, появляется необходимость исследования экономических отношений, связанных с функциониро-

¹ Пороховский А.А. Глобализация: политико-экономический подход и перспективы его развития // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2008. С. 78–80.

² Юдаева К., Ясин Е. Стратегия–2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? / Вопросы экономики. 2008. № 5. С. 35.

ванием кредитного механизма, как коммерческого банка, так и самого государства.

Национальные правовые акты устанавливают целый ряд особенностей отечественной банковской системы, регулирования деятельности финансово-кредитных учреждений в стране, которые осложняют перспективы развития отечественной банковской системы и ее интеграции в глобализованную кредитную систему. Не претендуя на полный охват всей совокупности слабостей в регулировании банковской системы России, остановимся на некоторых из них, которые, на наш взгляд, являются ключевыми и наиболее показательными.

В законодательстве России по-прежнему заложены существенные дополнительные ограничения, связанные с деятельностью кредитных организаций с иностранным капиталом и филиалов иностранных банков. Их наличие в значительной мере ограничивает интеграцию в мировую кредитную систему, снижает конкурентность среды в отечественном банковском секторе, создавая «тепличные» условия для российских банков (прежде всего, ограниченного числа крупных банков с государственным участием в уставном капитале, которые, имея доступ к государственным средствам, захватили наибольшую долю рынка кредитных услуг)³.

Так, например, на сегодняшний день, предусмотрено установление квоты участия иностранного капитала в банковской системе Российской Федерации, на основании чего от кредитных организаций, желающих привлечь к участию в уставном капитале иностранных инвесторов, требуется получение предварительного разрешения Банка России на создание организации. В этом случае разрешение Банка России дается именно на основании указанной квоты. Такое же разрешение, которое тоже дается на основании данной квоты, требуется и при увеличении доли иностранного капитала в уже существующей кредитной организации. Предварительное согласие Банка России по тем же причинам требуется и для открытия в стране филиала иностранного банка⁴.

Сейчас квота законодательно не определена, что также является результатом проводимой Банком России политики по негласному запрету на создание филиалов иностранных банков на территории Российской Федерации⁵.

³ Ершов М. Валютный курс в механизмах глобализационной политики. Год Планеты. Вып. 2005 г. М.: Экономика, 2008. С. 134.

⁴ Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 // СЗ РФ. 1996. № 6. Ст. 492.

⁵ Варламов В.Ю., Гасников К.Д. Быть или не быть в России филиалам иностранных кредитных организаций? // Право и экономика. 2008. № 1. С. 19.

Таким образом, рассмотренные законодательные положения не предписывают, но и не запрещают создание на территории Российской Федерации филиалов иностранных банков. Это ведет к неопределенности в правовом регулировании деятельности кредитных организаций, в силу чего является одним из недостатков сложившейся системы банковского законодательства. В отношении названной квоты продолжают действовать акты Банка России. Советом директоров Банка России она была установлена на уровне 12% в 1993 г. сроком на год, в 1996 г. вновь устанавливалась квота в 12% (тоже на годичный срок)⁶.

Не менее 75% работников кредитной организации с иностранным капиталом или филиала иностранного банка должны иметь гражданство РФ. Гражданами РФ также должны быть 50% членов коллегиального исполнительного органа такой кредитной организации, если ее единоличным исполнительным органом выступает иностранный гражданин⁷.

Существуют и другие ограничения для филиалов иностранных банков по осуществлению некоторых банковских операций, масса ограничений на валютном рынке и прочих, которые очевидно дискриминируют иностранный банковский капитал. Кроме того, наряду с установленными в законодательстве ограничениями имеют место и негласные приоритеты политики регулирующих органов. Эти приоритеты идут вразрез с потребностями привлечения для целей развития экономики России иностранного капитала, осложняя включение ее кредитной системы в мировую кредитную систему.

Но следует признать, что отечественный законодатель в течение последних лет сделал ряд шагов, направленных на снижение порога вхождения на отечественный рынок банковских услуг для иностранных банковских организаций. В частности, установлен универсальный размер минимального уставного капитала кредитной организации — 180 млн. руб.⁸.

В этой связи интересен пример разработки и осуществления решительных и целенаправленных преобразований банковской системы страны, направленных на повышение открытости для иностранного капитала и вместе с тем конкурентоспособности отечественного банковского

⁶ Вестник Банка России, № 49 (1218) от 25 августа 2010 г., С. 24–34.

⁷ Приказ ЦБ РФ от 23 апреля 1997 г. № 02-195 (в ред. от 26 января 2007 г.) // Вестник Банка России. 1997. № 25. Приложение: Положение об особенностях регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями.

⁸ Федеральный закон от 28 февраля 2009 г. № 28-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» // СЗ РФ. 2009. № 9. Ст. 1043.

сектора, который продемонстрировал Китай. Причем реализация политики в отношении кредитной системы изначально не была связана с подготовкой к вступлению в ВТО. Она осуществлялась почти с самого начала проведения экономических реформ в КНР и была ориентирована на построение эффективной банковской системы в целом.

Проблема состояла в необходимости одновременно формировать систему отечественных коммерческих банков и открывать отечественный кредитный рынок для иностранного капитала. В этих условиях существовала серьезная опасность того, что отечественные кредитные институты окажутся не в состоянии на равных конкурировать с иностранными, что поставит отечественную экономику в зависимость от иностранных банков⁹.

Правительство Китая в этих условиях пошло по пути централизованного формирования банковской системы с постепенной либерализацией ее в отношении иностранных банков. Основные коммерческие банки Китая являются государственными. Они были созданы централизованно и наделены специальными функциями, обеспечивающими их место в экономической системе страны. Формирование остальных коммерческих банков, среди которых нет частных, происходило в условиях острой конкуренции с государственными коммерческими банками, которые своей деятельностью задавали устойчивость банковской системе Китая.

В отличие от КНР в России с начала перестроечных преобразований построение банковской системы было «пущено на самотек». Центральный Банк РФ и подконтрольные ему банки практически утратили от активной деятельности по созданию банковской системы. Банк России выступал в качестве преимущественно надзорного и управляющего всей системой в целом элемента, нежели в качестве ее создателя. Как один из результатов — в банковской системе России нет крупных коммерческих банков, способных войти в элиту мирового банковского бизнеса, обеспечить конкуренцию иностранным банкам на международном уровне (такие, как, например, китайская «большая четверка»)¹⁰.

Еще одна характерная особенность правового регулирования банковской деятельности в России — ориентация на формирование в кре-

⁹ Дараган А. В. Особенности развития конкурентных отношений на рынке банковских услуг / А. В. Дараган // Экон. науки. 2006. № 11. С. 53–57.

¹⁰ Доклад «Конкурируя за будущее России сегодня: новая инновационная политика для России [<http://oroga.ru/>]

дитной системе страны универсальных кредитно-банковских организаций и практически полная ликвидация возможности создания специализированных кредитных организаций.

Напротив, в банковских системах зарубежных стран отмечают параллельное развитие универсальных и специализированных банковских организаций¹¹.

Действительно, существует общая тенденция роста комплексности в работе с различными кредитными услугами (продуктами), характерная для стран с развитыми кредитными системами, что непосредственно отражается на деятельности кредитных институтов¹².

Универсализация как тенденция трансформации банковских организаций в условиях глобализации объяснима. Универсальные банки, в отличие от специализированных, за счет функционального и географического расширения своей деятельности могут диверсифицировать кредитные риски, а после создания эффективно работающей кредитной системы — экономить на масштабах и получать большую прибыль. В случае падения спроса на каком-либо сегменте рынка банковских услуг универсальный банк имеет возможность легко подкорректировать свои предложения.

Вместе с тем в современных развитых кредитных системах сохраняется разнообразие типов организаций, оказывающих кредитные, банковские услуги. В ряде стран такая ситуация стала результатом существования длительной традиции, которая в процессе развития рынка кредитных услуг породила множество различных специализированных форм кредитных учреждений (США, Великобритания), в других — следствием планомерного развития кредитного сектора (КНР)¹³.

Разнообразие деятельности кредитных организаций подразумевает, впрочем, не только специализацию банков по видам операций, на которые они преимущественно ориентированы, но и их специализацию по отраслям, с которыми они работают, а кроме того — возможность совмещения банковской и инвестиционной деятельности, которая позволяет максимально заинтересовать клиента.

¹¹ Государственная экономическая политика и экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике: В 5-и тт. / Под общ. ред. С. С. Сулакшина. М.: Научный эксперт, 2008. Т. 2. С. 1254.

¹² Финансовый надзор в России и Германии. Международный опыт и актуальные тенденции / Под общ. ред. Э. Маркварта, И. Короленко. М. 2007. С. 375

¹³ Голубев Н.К. Текущее состояние и основные тенденции в развитии отечественной банковской системы // Финансы и кредит. 2007. № 14 (254). С. 2—8.

На наш взгляд, наиболее перспективным и привлекательным клиентским сегментом для банка являются предприятия малого и среднего бизнеса, а так же сегмент предпринимательства.

Расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц является основополагающим связующим элементом на большом поле финансово-экономической системы, как отдельной страны, так и мировой системы в целом. Если быть совсем точным, такой системой являются денежные расчеты.

В процессе расчетов денежные средства проходят путь, состоящий из десятков банков корреспондентов в безналичной форме, и более длительный в наличной форме, обслуживая все направления хозяйственной деятельности. При этом происходит обмен товарами на деньги, являющийся важнейшим фактором рыночной экономики и хозяйства в целом. Поэтому актуальность и практическая значимость расчетно-кассового обслуживания бесценна в жизни экономик всех стран.

На данный момент банки и многие небанковские структуры как государственные, так и не государственные стремятся усовершенствовать методы, инструментарий, законодательные и нормативные акты в области расчетно-кассового обслуживания юридических лиц и системы безналичного платежного оборота, преследуя цель развития бизнес структур и экономики, а соответственно благополучия людей в стране.

Постоянная конкуренция банков за временно свободные денежные средства клиентов и оказание им услуг за комиссионное вознаграждение, которые по мере привлечения преобразуются в выданные банком кредиты.

Новые не кредитные банковские продукты являются одной из основных сфер банковского предпринимательства, которая направлена на повышение дохода банка и удовлетворения потребностей клиентов в целях развития национальной экономики. Потенциал развития банковского сектора огромен в части усовершенствования технологий внедрения новых банковских продуктов.

Так же стоит отметить то, что тема привлечения временно свободных денежных средств в условиях мирового финансового кризиса более актуальна, нежели размещение этих средств. Так как ряд банков показал свою несостоятельность при наступлении определенных ситуаций, притом, что каждый из них проводил работу по обеспечению финансовой устойчивости, как в рамках требований законодательства, так и в рамках внутрикорпоративной системы развития, в целях соответствия требованиям Центрального Банка России.

В этих условиях развивающийся рынок банковских услуг должен своевременно реагировать на происходящие изменения, и даже прогнозировать события на нем, оказывающие влияние на рынок банковских услуг. Кредитные организации России решают целый ряд сложных задач, основные из них:

- сохранение клиентской базы путем совершенствования банковских продуктов и услуг;
- привлечение новых клиентов путем создания для них уникальных условий и предложений;
- обеспечение безопасности кредитной организации;
- исключение случаев вовлечения банка в сомнительные схемы по легализации преступных доходов;
- оперативное консультирование клиентов по интересующим их вопросам.

Решение этих задач в настоящее время усложняется тем, что организации, которые работают давно, уже имеют своих постоянных партнеров на банковском рынке, а вновь созданные организации не готовы вести все свои расчеты полностью через банковские счета, стремясь уклониться от уплаты налогов и сборов, проводя безналичным путём минимальный объем платежей на незначительные суммы.

В части привлечения денежных средств депозиты юридических лиц составляют порядка $\frac{1}{4}$ от объема пассивов в разрезе средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, большую часть этого объема занимают средства находящиеся на расчетных счетах клиентов. Следовательно, банк не может делать на них ставку при расчете имеющихся средств, для совершения той или иной операции, так как эти средства в любой момент могут быть использованы клиентом за оплату услуг или товаров, либо просто переведены им на свой счет в другом банке.

Что же касается комиссионного вознаграждения банка за оказание услуг или продажу банковских продуктов юридическим лицам — корпоративным клиентам, можно смело утверждать, что этот источник получения денежных средств является таким же крупным и важным для банка, как и вклады физических лиц.

Сегодня невозможно дать унифицированные маркетинговые рекомендации по всем видам банковских услуг и некредитных продуктов для корпоративных клиентов. В развитие каждого банка прослеживаются свои особенности, характерные черты в работе с клиентской базой, такие как набор банковских услуг и территориальное размещение. Но, несмотря на это, конечная цель у каждого банка одна и в соот-

ветствии с Федеральным Законом «О банках и банковской деятельности», это — получение прибыли.

На рынке банковских услуг России можно наблюдать следующую ситуацию: каждый банк выбирает для себя приоритетное направление продвижения банковских продуктов, стараясь быть лидером в их продвижении, так как это дает возможность удерживать высокий уровень и определенное место на рынке банковских услуг и продуктов. Так, например ЗАО «Банк Русский Стандарт» сделал ставку на эквайринг, услуга интересная для всех стадий развития бизнеса — малых, средних, крупных и крупнейших предприятий, а так же для предприятий работающих как оптом, так и в розницу.

Для развития банковского рынка и экономики в целом небанковские структуры стремятся усовершенствовать методы, инструментарий, внутренние нормативные акты в области расчетно-кассового обслуживания юридических лиц и системе безналичного платежного оборота.

Сами банки уже долгое время стремятся опосредованно уйти от понятия расчетно-кассового обслуживания к расчетному обслуживанию. Основной частью денежного оборота (80–90%) является безналичный платежный оборот, в котором движение денег происходит в виде перечислений по счетам в кредитных организациях и зачетов взаимных требований, в виду рискованности работы с наличными денежными средствами. Все возможные методы по охране, как на месте, так и при инкассации наличных денежных средств уже исчерпали себя, в то время как защита безналично обращающихся денежных средств регулярно совершенствуется. Переход банков к полностью безналичным расчетам обусловлен также тем, что при такой схеме работы деньги постоянно находятся под контролем банка, и он может ими пользоваться в своих интересах.

Рассмотренные проблемы в работе банков особенно важны в условиях мировой глобализации, их решение позволит российским банкам занять своё место на мировом денежно-кредитном рынке.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Газетдинов Ш. М.
аспирант,
Казанский государственный аграрный университет

Карсаков А. Ф.
аспирант,
Институт социально-гуманитарных знаний

Развитие малого и среднего предпринимательства в аграрном секторе экономики

Исследованы тенденции рыночной трансформации аграрного сектора экономики, выявлены проблемы развития малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: предпринимательство, кооперация, интеграция, сельское хозяйство.

Development of small and average business in agrarian sector of economy

Tendencies of market transformation of agrarian sector of economy are investigated, problems of development of small and average business in agriculture are revealed.

Key words: entrepreneurship, cooperation, integration, agriculture.

Эффективное сельскохозяйственное производство является показателем стабильности общественных отношений в государстве, основой повышения уровня жизни народа. Только обоснованная стратегия развития отрасли способна создавать и развивать эффективные направления производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. В целях реализации этой стратегии необходимо создавать благоприятные условия для предпринимательской деятельности различным хозяйствующим субъектам.

В аграрном секторе, как ни в одной другой области экономики, существует необходимость многообразия подходов к организации и регулированию предпринимательства, что обусловлено различием природно-экономических условий. В отсутствии этого многообразия следует

искать причину неэффективности универсальных решений и попыток прямого копирования опыта других отраслей народного хозяйства. Вместе с тем эти опыты бесценны при творческом осмыслении и развитии. Они, в частности, свидетельствуют, что мелкий, средний и крупный бизнес, конкурируя, способны в то же время эффективно взаимодействовать и дополнять друг друга. Для нашей страны такое взаимодействие означало бы истинное развитие многоукладной аграрной экономики, где наряду с гибкими малыми формами предпринимательской деятельности новое качественное развитие получают средние и крупные сельскохозяйственные предприятия. На такое взаимодействие пока ориентированы фондосоздающие и инфраструктурные отрасли народного хозяйства. Многоукладность в сельском хозяйстве предполагает функционирование самых различных форм хозяйствования с таким расчетом, чтобы каждая из них имела все условия для использования своего ресурсного потенциала и эффективного ведения производства.

У крестьянского (фермерского) хозяйства, как и у крупного сельскохозяйственного предприятия, существует своя экономическая ниша, свой ареал, в пределах которого эта форма ведения производства превосходит другие. Деятельность крестьянского (фермерского) хозяйства основана не только на решении хозяйственных задач, связанных с осуществлением сельскохозяйственной и иной деятельности, но и коммерческих задач, направленных на получение прибыли. В связи с этим закон наделяет мелкий бизнес всем комплексом прав и обязанностей, необходимых ему для осуществления частной предпринимательской деятельности. Как показывает опыт развитых стран, в силу своей высокой адаптивности, основанной на единстве семейных и производственных отношений, придающих ему дополнительную устойчивость, крестьянское (фермерское) хозяйство не исчезает из экономической жизни, а успешно встраивается в общий механизм функционирования АПК. Технологической нишей для крестьянского (фермерского) хозяйства все более становится производство трудоемкой и экологически чистой продукции.

В организации мелкого бизнеса в аграрном секторе на современном этапе следует выделить ряд наиболее важных проблем: достижение рациональных размеров и производственной структуры; техническое оснащение; кооперации и интеграции на взаимовыгодных условиях; совершенствование экономических взаимоотношений с финансово-кредитной системой и государственной поддержки.

В большинстве развитых стран адаптация фермерских хозяйств к особенностям современного производства осуществляется крупным капиталом с помощью косвенного вмешательства, финансово-экономи-

ческих рычагов с сохранением семейной формы организации производства и юридического контроля фермера над предприятием, реализуемого через право собственности на землю и средства производства. Таким образом, фермерские хозяйства как первичная производственная ячейка встраиваются в общую систему агробизнеса, адаптируясь по форме и содержанию.

Ряд западных исследователей видят причины нередко случающегося разорения крупных ферм-корпораций в том, что дополнительная прибыль благодаря укрупнению хозяйства не всегда компенсирует издержки, связанные с наймом рабочей силы в условиях, когда качество труда наемного работника ниже качества труда фермера. Последний сам себя нанимает и контролирует. По данным министерства сельского хозяйства США, продолжительность рабочей недели американских фермеров, реализующих товарной продукции на сумму свыше 100 тыс. долл. в год, составляет не менее 56 часов при 50 рабочих неделях в году [1]. Из этого следует, что при выборе приоритетности различных хозяйственных форм необходимо принимать во внимание общие тенденции развития аграрной экономики, опыт развитых стран.

В системе мер по развитию аграрного сектора экономики важным моментом является преодоление противоречия интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей и предприятий других сфер АПК. Среди них важным направлением является кооперация и интеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей независимо от формы типа хозяйствования.

В условиях равнозначной интеграции появится возможность нейтрализовать отрицательные последствия неэквивалентности обмена в рамках АПК, что очень важно, прежде всего, для сельскохозяйственных товаропроизводителей, интересы которых должны всегда оставаться приоритетными [2]. Отдельные сельскохозяйственные предприятия могут быть членом одновременно в нескольких интегрированных формированиях.

Кооперация и интеграция – это тот организационный механизм, который может обеспечить поддержание паритета и эквивалентности обмена между предприятиями агропромышленного комплекса по всей технологической цепочке от поля до потребителя [3]. Кооперация сельскохозяйственных товаропроизводителей в производстве и переработке продукции, предприниматели агросервиса позволяет преодолеть монополизм крупных предприятий и агрохолдингов, создать заинтересованность работников кооперативов в увеличении производительности труда. Кооперация в аграрном секторе экономики, по мнению

Семенова А., выполняет несколько функций, создающих преимущество такой формы хозяйствования перед другими.

Во-первых, кооперация сельскохозяйственных производителей благоприятствует осуществлению такой деятельности, которая не по плечу небольшим производственным коллективам.

Во-вторых, в кооперации создаются лучшие условия для сочетания личных интересов ее членов с интересами всех участников процесса производства.

В-третьих, кооперация защищает членов кооператива от монополистических проявлений снабженческих, сбытовых, банковских и других структур, а также от какого-либо вмешательства в ее деятельность[4].

Формирование многоукладной аграрной экономики происходит в условиях Республики Татарстан различными способами с учетом региональных особенностей путем: создания крестьянских (фермерских) хозяйств на паевых или плохо используемых землях, реорганизации убыточных «лежачих» сельскохозяйственных предприятий, расширения личных подсобных хозяйств и признания их основным местом работы сельского жителя, аренды земли в общественных хозяйствах с последующим выкупом участка и созданием самостоятельного предприятия [5]. При этом следует обратить внимание, что каждый из этих путей сопряжен в настоящее время с трудностями, вызванными недостаточной юридической и экономической разработанностью механизма их реализации, неразвитостью производственной и социальной инфраструктуры. Число крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся сельскохозяйственным производством в республике на начало 2011 года составляет 2524 единиц. По сравнению с 1998 годом увеличение произошло в 2 раза.

В условиях рыночной экономики малый бизнес является наиболее динамично развивающимся сектором. В современных рыночных условиях субъекты малого предпринимательства успешно осуществляют предпринимательскую деятельность, достигая при этом положительных финансово-хозяйственных результатов. В то же время массовый переход на путь создания крестьянских (фермерских) хозяйств является весьма капиталоемким направлением развития отрасли, требующим немалых сопряженных вложений в структурную перестройку перерабатывающей промышленности, сельскохозяйственного машиностроения и других смежных отраслей, реорганизацию инфраструктуры села. Можно предположить, что процесс организации индивидуальных хозяйств будет достаточно длительным, в значительной степени ориентированным на региональную и отраслевую специфику.

Особое место в интеграционных процессах занимают кооперация и интеграция, основанное на объединении промышленных, перерабатывающих и агросервисных предприятий с сельскохозяйственными товаропроизводителями, предусматривающие подъем экономики слабых хозяйств, которым в последние годы не выделяются ни товарные, ни денежные кредиты [6].

Сегодня малый бизнес в Республике Татарстан занимает прочные позиции на рынке, являясь одним из определяющих факторов устойчивого развития экономики. Постоянно развивающаяся сфера малого бизнеса охватывает все виды экономической деятельности, поддерживая, тем самым, динамику функционирования рынка республики. Одним из важнейших секторов экономики региона является агропромышленный комплекс, в котором крестьянские (фермерские) хозяйства выполняют ряд важнейших народнохозяйственных функций.

Во-первых, крестьянские (фермерские) хозяйства играют значительную роль в производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственном обеспечении сельских семей, формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках.

Во-вторых, крестьянские (фермерские) хозяйства играют важную роль в решении социальных проблем села, налаживании устойчивого развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения.

В-третьих, крестьянские (фермерские) хозяйства способствуют сохранению сельского расселения и сельского образа жизни, народных традиций.

В объеме продукции сельского хозяйства всех сельхозпроизводителей доля крестьянских (фермерских) хозяйств составляет 4,8%. Крестьянскими (фермерскими) хозяйствами выращивается 12,7% зерна от общего сбора в хозяйствах всех категорий, 7,3% — сахарной свеклы, 71% — подсолнечника, 2,4% — картофеля и 0,9% — овощей. На крестьянские (фермерские) хозяйства приходится 6% поголовья крупного рогатого скота, 4% свиней, 2,6% овец и коз, 1,0% птицы. Крестьянскими (фермерскими) хозяйствами республики производится 3,73% скота и птицы (в живом весе) от общего объема в хозяйствах всех категорий, 5,8% — молока и 0,28% — яиц.

Однако на пути развития малого бизнеса в сельском хозяйстве много препятствий и нерешенных проблем. Они требуют принятия эффективных мер по их устранению и решению. Для этого, безусловно, необходимы глубокие научные исследования и обоснованные практические рекомендации. В силу этого поиск путей развития и эффек-

тивных методов государственной поддержки предпринимательства в сельском хозяйстве является весьма актуальной проблемой.

Национальный проект «Развития АПК», а также Государственная программа в части стимулирования развития малых форм хозяйствования реально подтолкнули дальнейшее развитие фермерских хозяйств, крестьянских подворий, а также их инфраструктуру. Растет количество крестьянских (фермерских) хозяйств, создаются сельскохозяйственные кооперативы, увеличивается число выданных кредитов. Выданные кредиты направляются на закупку скота, тракторов, автомобилей, комбайнов, и других сельскохозяйственных машин и оборудования.

Таким образом, одной из характерных черт адаптации аграрного сектора к рыночным условиям является реализация принципов и методов стратегического планирования. Наиболее значимым событием, подтвердившим инновационный подход к трансформации аграрного сектора, является принятие и реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Структура выделенных направлений государственной поддержки аграрного сектора отражает рыночно ориентированный характер его ресурсного обеспечения. К сожалению, нечетко проработан механизм его реализации. Основные бюджетные средства распределяются единичным крупным аграрным формированиям. Адресная поддержка — основа становления и развития малого и среднего бизнеса в сельских территориях.

Используемые источники

1. Пчелинцев В.С. Основные формы фермерских хозяйств в развитых капиталистических странах. М., 1989.
2. Дементьева О.В. Кооперационные объединения в АПК: теория и практика управления // АПК: экономика, управление. 2008. № 11. С. 29–36.
3. Гордеев А., Беспяхотный Г. Проблемы развития агропромышленного комплекса и задачи аграрной экономической науки // Международный сельскохозяйственный журнал. 1998. № 3. С. 42–45.
4. Семенов А. Кооперация промышленных и сельскохозяйственных предприятий — реальный путь решения социальных проблем села // Международный сельскохозяйственный журнал. 1997. № 1. С. 20–22.
5. Газетдинов М. Х., Тимофеев А. П. Развитие сельских территорий и сельского хозяйства на основе формирования инфраструктуры и методов поддержки малого предпринимательства. Казань: Изд-во «Юниверсум», 2010.
6. Суетов А. М. Теория и практика сельскохозяйственной кооперации в России. М.: Агропрогресс, 2009.

Лещенко Е. С.
старший преподаватель,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева

Мансуров Р. Ш.
кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный
технический университет им. Р. Е. Алексеева

Определение конкурентоспособности предпринимательских структур участниками на разных уровнях управления

В статье представлен анализ конкурентоспособности предприятий. При определении эффективности выбранных стратегий и предпочтительных решений с позиции двух участников даны возможные варианты компромиссных решений. С использованием показателей на основе принципа Парето показана эффективность проведенных расчетов для оценки правильности выбранной стратегии предприятия с учетом важнейших экономических показателей в условиях конкуренции.

Ключевые слова: стратегия, конкурентоспособность предприятия, эффективность решений, ключевые факторы успеха, паретовская точка, альтернатива.

Determination of competitive ability of business organizations by participants at various levels of management

An analysis of competitive capacity of enterprises was presented in the paper. In determining the effectiveness of selected strategies and preferred solutions from the positions of two participants the possible alternate solutions were given. With the use of indicators based on the Pareto principle to assess the correctness of the chosen business strategy, taking into account the major economic indicators in a competitive environment, the efficiency of calculations was shown.

Keywords: strategy, Competitive capacity of enterprise, Efficiency of decisions, Key success factors, Pareto point, Alternative.

Анализ общего положения компании позволяет определить соответствие ее стратегии внешней и внутренней среде, т.е. внешним рыночным условиям и внутренним ресурсам и конкурентным возможностям. В процессе анализа положение компании исследуется по пяти параметрам:

1. Эффективность действующей стратегии компании.

2. Сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы.
3. Конкурентоспособность компании по ценам и издержкам.
4. Устойчивость конкурентной позиции компании по сравнению с основными соперниками.
5. Стратегические проблемы компании.

Для анализа действующей стратегии надежнее пользоваться количественными показателями, описывающими стратегическое и финансовое положение компании. Для эмпирической оценки стратегического и финансового положения компании можно изучить два параметра: достижение компаний провозглашенных стратегических целей и соответствие ее показателей средним по отрасли¹. Стратегию компании почти всегда можно оценить по следующим показателям:

1. Рост объема продаж компании по сравнению с ростом объема продаж в отрасли; увеличение (уменьшение) доли рынка.
2. Привлечение новых потребителей при сохранении прежних.
3. Изменение прибыли компании и ее сравнение с прибылью конкурентов.
4. Динамика таких показателей, как чистая прибыль, окупаемость инвестиций, добавленная экономическая стоимость; их сравнение с аналогичными показателями основных конкурентов.
5. Изменение финансового состояния компании и ее кредитного рейтинга.
6. Лидерство компании в технологиях, инновациях, электронной коммерции, качестве продукции, скорости исполнения заказов, уровне цен, быстроте выведения на рынок новых товаров.

Оценка сильных и слабых сторон компании позволяет быстро оценить стратегическое положение компании. Необходимо обеспечить соответствие внутренних возможностей компании внешней ситуации. Стратегия должна быть направлена на максимально эффективное применение имеющихся у компании ресурсов, использование рыночных возможностей и избежание угроз². Многие компании расценивают знания и интеллектуальный капитал как важное конкурентное преимущество и включают управление этими активами в свою стратегию. Опыт и знания компании, интеллектуальный капитал, конкурентные возможности, уникальные навыки, стратегически ценные активы, рыночные достижения в совокупности составляют ее ресурсный потенциал,

¹ Robert S. Kaplan, David P. Norton. «The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance», Harvard Business Review, January–February 1992, P. 71–79.

² David J. Collis, Cynthia A. Montgomery. «Competing on Resources: Strategy in the 1990s», Harvard Business Review, July–August 1995, P. 124.

необходимый для успешной борьбы. Успех в этой борьбе определяется также количеством этих ресурсов и способностью компании мобилизовать их в нужный момент.

Не существует двух компаний с одинаковым набором ресурсов, следовательно, у каждой компании свой неповторимый набор сильных и слабых сторон. Различия в составе ресурсной базы определяют различия в прибыльности и эффективности компаний.

Случается, что на рынке появляется новая компания с очень низкими ценами или конкурент резко снижает цены на свои товары. В такой ситуации и выявляется один из самых значимых показателей стратегического положения компании – ее способность конкурировать по ценам и издержкам. Чтобы сохранить конкурентоспособность, компания должна поддерживать издержки примерно на уровне конкурентов. Небольшая разница в издержках оправдана в условиях сильной дифференциации; однако уязвимость компании с более высокими издержками возрастает с увеличением разницы в издержках у нее и конкурентов.

Самый перспективный метод определения прочности конкурентной позиции компании – количественная оценка ключевых факторов успеха, конкурентных ресурсов и возможностей. Изучение и сравнительная оценка конкурентов позволяют выявить преимущества и возможности соперников в издержках, качестве товара, потребительской ценности, имидже и репутации компании, финансовой устойчивости, технологических возможностях, скорости выведения на рынок новых товаров, возможностях распространения, наличии конкурентно значимых ресурсов и возможностей.

Заключительная аналитическая задача состоит в выявлении стратегических проблем, которые могут помешать компании достичь успеха. Решение этой задачи предполагает обобщение результатов анализа положения компании и анализа отрасли и конкурентной среды. Цель этого этапа – создание списка проблем, препятствующих достижению успеха. Список составляется на основе анализа положения компании и анализа отрасли и конкурентной среды. Его цель – выявить проблемы, на которые менеджеры компании должны обратить внимание в первую очередь. Выявление проблем, решение которых необходимо для финансового и конкурентного успеха в долгосрочной перспективе, – один из важнейших элементов менеджмента компании ³.

³ Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2012.

В процессе анализа конкурентоспособности промышленных предприятий при определении эффективности выбранных стратегий и выбора предпочтительных решений с позиций двух участников возможны четыре варианта предпочтительных направлений изменения показателей K_1 и K_2 . Таким образом, с позиций обоих участников возможны следующие ситуации:

1. Когда интересы участников полностью совпадают;
2. Когда интересы будут совпадать частично (по одному из показателей K_1 или K_2);
3. Когда интересы участников будут полностью противоположными.

При полном совпадении интересов итоговое эффективное множество полностью совпадает с индивидуальным эффективным множеством каждого участника. Поэтому, указанные варианты в дальнейшем рассмотрении не нуждаются.

Традиционным является подход получение совместных эффективных решений посредством пересечения индивидуальных множеств эффективных альтернатив обоих участников. Основной недостаток данного подхода состоит в необходимости предварительного получения каждого из указанных индивидуальных множеств в полном объеме. Такая процедура представляется нам весьма трудоемкой.

Рассмотрим другой подход, согласно которому итоговые решения определяются в результате пересечения индивидуальных областей допустимых значений показателей на всех возможных стадиях итерации. Рассмотрим ситуации частичного совпадения интересов участников.

Ситуация 1.

В данном случае один из участников оценивает ситуацию с позиции максимизации обоих показателей, а другой – с позиции минимизации показателя K_1 и максимизации показателя K_2 .

Покажем данную ситуацию на рисунке 1.

На начальном этапе анализа выделяем три граничные паретовские точки: альтернатива 4, имеющая наибольшее значение показателя K_2 ; альтернатива 1, имеющая наибольшее значение показателя K_1 ; альтернатива 6, имеющая наименьшее значение показателя K_1 ; Причем альтернатива 4 является общей граничной паретовской точкой для обоих вариантов определения эффективного решения. Следовательно, она и будет представлять итоговое компромиссное решение.

Ситуация 2.

В данном случае один из участников оценивает ситуацию с позиции максимизации обоих показателей, а другой – с позиции максимизации показателя K_1 и минимизации показателя K_2 – рисунок 2.

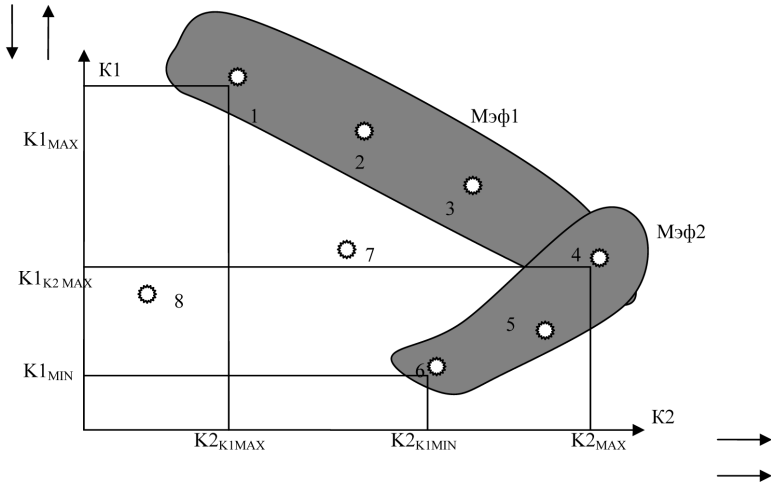


Рис. 1. Совместное решение в ситуациях частичного совпадения интересов

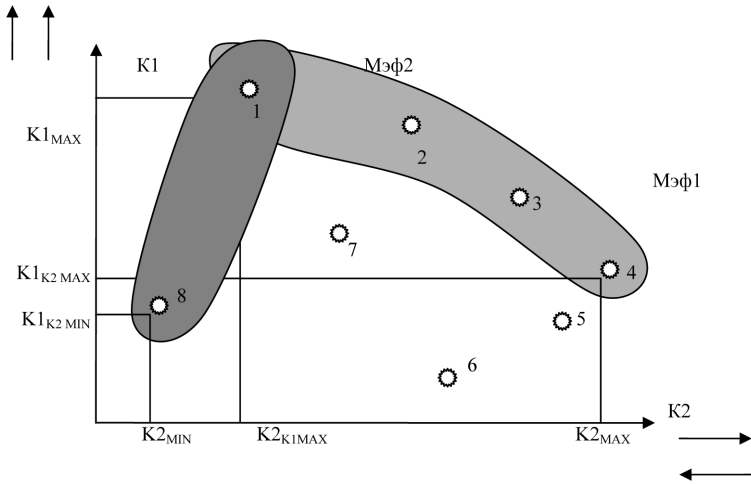


Рис. 2. Совместное решение в ситуациях частичного совпадения интересов

На начальном этапе анализа выделяем три граничные паретовские точки: альтернатива 1, имеющая наибольшее значение показателя K_1 ; альтернатива 4, имеющая наибольшее значение показателя K_2 ; альтернатива 8, имеющая наименьшее значение показателя K_2 . При этом альтернатива 1 является общей граничной паретовской точкой для обоих вариантов определения эффективного решения. Следовательно-

но, она и будет представлять итоговое компромиссное решение для обоих участников.

Ситуация 3.

В данном случае один из участников оценивает ситуацию с позиции минимизации обоих показателей, а другой участник – с позиции минимизации показателя K_1 и максимизации показателя K_2 .

Для иллюстрации воспользуемся рисунком 3:

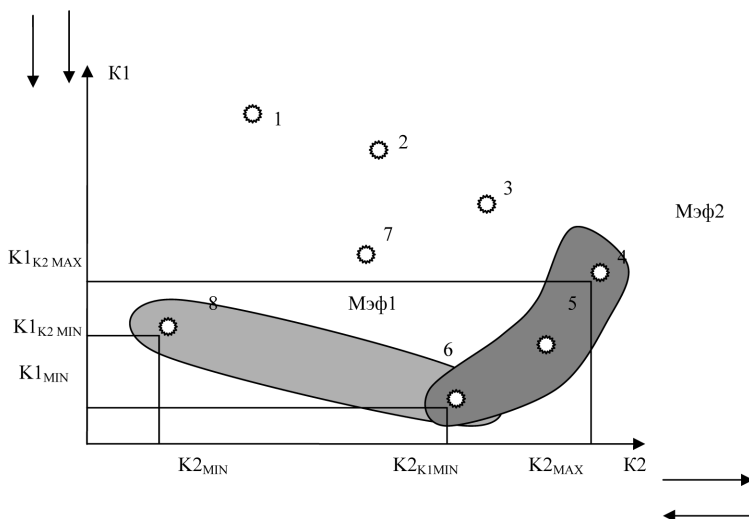


Рис. 3 Совместное решение в ситуации 3

На начальном этапе анализа выделяем три граничные паретовские точки: альтернатива 6, имеющая наименьшее значение показателя K_1 ; альтернатива 4, имеющая наибольшее значение показателя K_2 ; альтернатива 8, имеющая наименьшее значение показателя K_2 . Причем альтернатива 6 является общей граничной паретовской точкой для обоих вариантов определения эффективного решения. Следовательно, она и будет представлять итоговое компромиссное решение.

Ситуация 4.

В данном случае один из участников оценивает ситуацию с позиции минимизации обоих показателей, а другой – с позиции максимизации показателя K_1 и минимизации показателя K_2 .

Проиллюстрируем данную ситуацию рисунком 4.

На начальном этапе анализа выделяем три граничные паретовские точки: альтернатива 8, имеющая наименьшее значение показателя

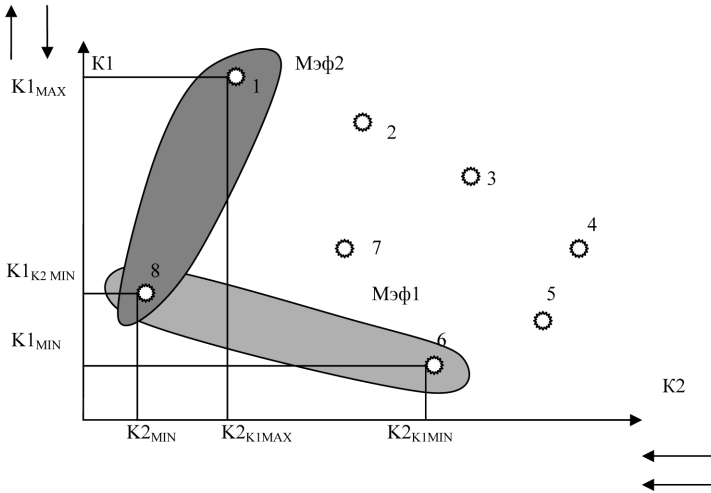


Рис. 4. Совместное решение в ситуации 4

K_2 ; альтернатива 1, имеющая наибольшее значение показателя K_1 ; альтернатива 6 имеющая наименьшее значение показателя K_1 . Причем альтернатива 8 является общей граничной паретовской точкой для обоих вариантов определения эффективного решения. Следовательно, она и будет представлять итоговое компромиссное решение удовлетворяющее обоим участникам инвестиционного процесса.

Представленные решения, полученные посредством пересечения указанных множеств и выделенные согласно методике, полностью совпадают. При этом процесс определения решений согласно методике является менее трудоемким.

Рассмотрим случаи противоположных интересов двух участников.

Рассмотрение примера показывает, что в случаях противоположных интересов участников как при однонаправленных, так и разнонаправленных показателях, на начальном этапе анализа совместной области эффективных решений не существует и итоговое компромиссное решение отсутствует.

Покажем данные ситуации на рисунках 5 и 6.

Данное обстоятельство позволяет сделать вывод, что в отличие от случаев полного и частичного совпадения интересов заинтересованных сторон, в ситуациях противоположных интересов совместные области эффективных решений и итоговые компромиссные решения существуют не всегда.

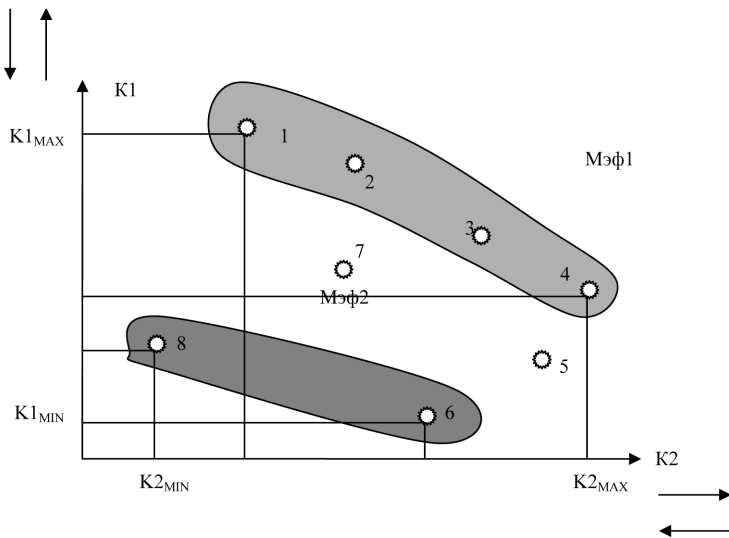


Рис. 5. Совместные решения в ситуациях однонаправленных и разнонаправленных показателей

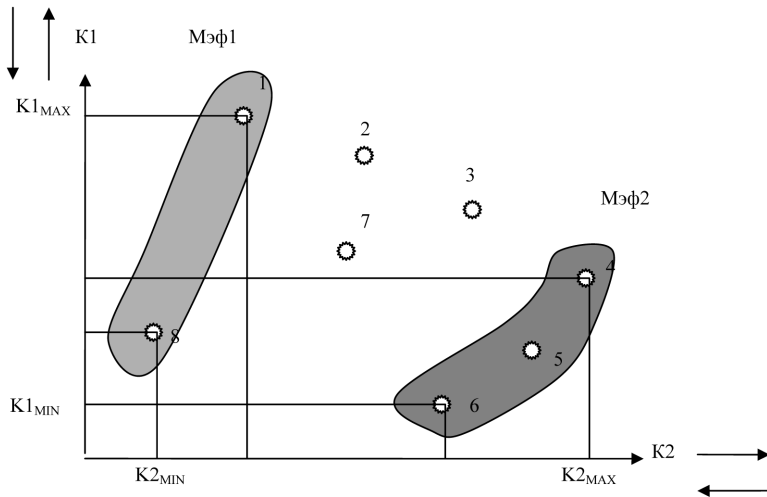


Рис. 6. Совместные решения в ситуациях однонаправленных и разнонаправленных показателей

Таким образом, цель данного анализа конкурентоспособности предпринимательских структур – определить тип конкурентного преимущества, которого может добиться предприятие, и степень его устойчивости при существующих конкурентах, балансе сил и занимаемых конкурентами позициях.

Используемые источники

1. Robert S. Kaplan, David P. Norton. «The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance», Harvard Business Review, January–February 1992, P. 71–79.
2. David J. Collis, Cynthia A. Montgomery. «Competing on Resources: Strategy in the 1990s», Harvard Business Review, July–August 1995, P. 124.
3. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание/Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2012.

Столяров А. В.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Совершенствование взаимодействия властных и предпринимательских структур для стратегического развития регионов

В данной статье анализируются взаимоотношения государства и малого предпринимательства и предлагается ряд мер направленных на совершенствование механизма взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Ключевые слова: малый бизнес, властные структуры, региональное развитие, предпринимательство, взаимодействие.

Improvement of interaction of the imperious and enterprise structures for strategic development of regions

This article analyzes the relationship between the state and small businesses and offers a number of measures aimed at improving the mechanism of interaction between government and business organizations.

Keywords: small business, government organizations, regional development, entrepreneurship, interaction.

На сегодняшний день в условиях нестабильной экономической ситуации в России, обусловленной с глобальным кризисом, а также ухудшающимся состоянием инвестиционного и бизнес-климата в стране, проблемы более конструктивного взаимодействия государства и малого предпринимательства, приобретают особую актуальность и важность с точки зрения социального-экономического развития РФ.

Традиционно малое предпринимательство — является не только катализатором экономического роста в экономике, но и гарантом ее стабильности при решении вопросов занятости населения, оптимизации производственного и промышленного сектора, качества научной и инновационной сферы и т.д. Именно поэтому для большинства регионов РФ проблема недостаточно активного развития малого и среднего бизнеса стоит как нельзя остро на фоне увеличивающейся бюджетной и налоговой нагрузки, слабо развитой социальной инфраструктуры и тотальным недофинансированием научно-технической сферы. Высокая

асимметрия регионального развития между центром и регионами заставляет искать новые формы привлечения в малый бизнес участников предпринимательской сферы посредством таких механизмов как, льготное налогообложение, снижение коррупционных и бюрократических барьеров для малых предприятий, реализация новых кредитных программ для финансирования начинающих предпринимателей.

Однако, как показывает практика, только административных мер недостаточно для расширения рынка малого и среднего бизнеса, а необходимо качественное изменение институциональной среды и постоянный мониторинг уже реализованных и планируемых к реализации программ развития предпринимательства, а также налаживание системы обратной связи между бизнесом и государством, изучение индикаторов внешней и внутренней среды бизнес-сообщества, «прозрачные» условия выхода на рынок новых предпринимателей и малых предприятий и т.д.

По числу малых предприятий Россия отстает от США в 93 раза, от Японии – в 7,7 раза, от Италии – в 4,7 раза ¹; по доле вклада малых предприятий в ВВП – от Франции в 5,6 раза, от США – в 4,7 раза; по доле занятых в малом бизнесе – от Японии – в 8,1 раза, от Италии – в 7,6 раза, от США и Франции в 5,6 раза ². В Индии число малых предприятий превышает 12 млн., а в Японии – 9 млн. В США малый бизнес дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест ³.

Зарубежная практика доказывает, что специфика малого бизнеса (социальная значимость и массовость) должна определять и особенность его налогообложения, в первую очередь, ориентированное на долгосрочные цели экономического развития и реально складывающимся экономическим пропорциям внутри данного сектора.

В развитых странах для стимулирования развития малого бизнеса используется такие прямые льготы, как снижение ставки по налогу на прибыль, но при этом они достаточно редко провозглашаются как таковые. Более низкие ставки налога на прибыль часто вводятся в каче-

¹ Борисов С. Ситуация с развитием малого бизнеса в стране по-прежнему остается сложной // Официальный сайт Общероссийской общественной организации «Опора России» [<http://opora.ru/news/>]

² Мельник А.М. Малый бизнес и региональное развитие в индустриальных странах. М., 2007. С. 123.

³ Мармылев А.Н. Анализ социально-экономической эффективности государственной поддержки малого бизнеса в России и за рубежом // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 16. С. 54.

стве самостоятельного направления налоговой политики за пределами установления налоговых льгот.

Пониженные ставки для предприятий, относящихся к малому и среднему предпринимательству, применяются в Бельгии, Канаде, Финляндии, Японии, Люксембурге и Великобритании. Помимо этого, как отдельные меры стимулирования в отношении малого предпринимательства, могут применяться менее строгие требования по ведению налогового и бухгалтерского учета, а также может быть заметно упрощен порядок предоставления различной отчетности.

Анализ опыта индустриальных стран в области стимулирования развития субъектов малого бизнеса показало, что одним из основных налоговых стимулов, способствующих развитию малых предприятий в развитых странах, является применение в рамках общеустановленной налоговой системы прогрессивных ставок налогообложения. Прогрессивная шкала налогообложения позволяет малым фирмам в период своего становления использовать минимальные ставки налога на прибыль. В дальнейшем, постепенно увеличив объемы производства, такие компании переходят на более высокие ставки, при этом предприниматели не были заинтересованы в искусственном сдерживании развития предприятий, наивысшая ставка налога на прибыль, как правило, несколько ниже предыдущей. Примером данного подхода является прогрессивное налогообложение прибыли предприятий в Бельгии. В отличие от западных стран, в России не предусмотрена прогрессивная шкала налогообложения, что отрицательно сказывается на деятельности малых предприятий. Кроме того, как показывает практика в нашей стране более низкий уровень налоговой культуры, по этой причине дополнительные льготы и снижение ставок в рамках упрощенного режима налогообложения не приводят к желаемому эффекту (расширению налогооблагаемой базы и росту налоговых поступлений). Проводимая в России политика в области регулирования малого бизнеса не обеспечивает необходимой поддержки и приоритетного развития малого инновационного бизнеса в стране, и, как следствие, удельный вес инновационных предприятий в этом секторе составляет менее 6%, в то время как малый бизнес в сфере торговли и услуг превышает 80%⁴.

Стратегия координации развития малого бизнеса на региональном уровне должна учитывать, в первую очередь, повышение эффективности реализации программ по развитию малого и среднего пред-

⁴ Малый бизнес: Учебное пособие / Под ред. В. Я. Горфинкеля. М.: КНОРУС, 2009. С. 236.

принимательства и повышение информированности граждан о мерах государственной поддержки предпринимательской инициативы.

В связи с чем, можно предложить стратегию координации развития малого предпринимательства на региональном уровне, основная задача, которой заключается в эффективности реализации программ по развитию малого и среднего предпринимательства и повышении информированности граждан о мерах государственной поддержки предпринимательской инициативы (рис.1).



Рис. 1. Алгоритм формирования стратегии координации развития малого бизнеса на региональном уровне

Практическое использование стратегии координации позволит существенно сократить разрыв между заявляемыми направлениями поддержки предпринимательства и законодательным регулированием со-

ответствующих сфер деятельности; между действующим федеральным, региональным и местным законодательством и правоприменительной практикой; просчетов либо недофинансирования средств выделенных из бюджета на развитие предпринимательства; между заявленными целями, используемыми механизмами поддержки предпринимателей и наиболее вероятными результатами.

Существующие механизмы взаимодействия государства и малого предпринимательства в условиях современной экономики сконцентрированы на уровне институтов. Во-первых, это разнообразные формы финансовых институтов (кредитование малых и средних предприятий, разнообразные формы лизинга и факторинговых расчетов, микрофинансирование и венчурное финансирование инновационных малых предприятий), во-вторых, это различные формы государственно-частных институтов (государственно-частное партнерство, социальное партнерство, разнообразные формы концессионных контрактов для участия малых предприятий в инфраструктурных проектах), в-третьих, это различные формы региональных институтов участвующих в развитии экономики регионов в соответствии со стратегией его отраслевого развития (рекреационный бизнес, фермерство, туризм, транспортная инфраструктура, социальные проекты и пр.) В основе механизмов взаимодействия государства и малого бизнеса в условиях глобализации экономики, которая подразумевает не только интернационализацию финансового сектора, создание транснациональных корпораций и компаний, сближение правовых норм, закрепленных в международном законодательстве по защите прав и свобод предпринимательства, должны лежать следующие институциональные преобразования в России: региональные стратегии должны носить дифференцированный характер с учетом отраслевых и местных особенностей ведения малого и среднего бизнеса; с учетом важности исходных региональных условий и местных традиций, местная власть должна быть готова к институциональному экспериментированию, а также к корректировке своей государственной политики в отношении малого предпринимательства на основе тщательного мониторинга и оценки фактических результатов проводимых реформ; ключевая роль в возобновлении экономического развития предпринимательства в регионах и увеличении занятости населения принадлежит новым предприятиям, в том числе малым и средним.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Загайнова Н. Ю.
директор Высшего колледжа ПГТУ «Политехник»,
Поволжский государственный
технологический университет (г. Йошкар-Ола)

Черкасова Л. А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления и права,
Поволжский государственный
технологический университет (г. Йошкар-Ола)

Непрерывное образование: концептуальные основы развития

В статье рассматриваются актуальные вопросы непрерывного образования, основным фактором которого выступает его целостность, т.е. интеграция всех образовательных подсистем и процессов и она должна рассматриваться как инструмент экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности российского образования.

Ключевые слова: инновационные технологии, образовательный процесс, образовательные технологии, интеграция, учебный процесс, университетский комплекс.

Continuous education: the conceptual development bases

In article topical issues of the continuous education as which major factor its integrity acts, i.e. integration of all educational subsystems and processes are considered and it should be considered as the tool of the economic policy directed on increase of competitiveness of Russian education.

Keywords: innovative technologies, educational process, educational technologies, integration, educational process, university complex.

Концепция непрерывного образования в современном понимании была выдвинута ЮНЕСКО в докладе «Учиться быть» в 1972 году, она оказалась жизненной и весьма перспективной, т.к. она отразила глобальные изменения в экономике, производстве, технологии, различных сферах жизнедеятельности.

В процессе развития непрерывного образования зарубежными и отечественными авторами выделены ряд предпосылок.

В качестве первой предпосылки развития непрерывно образования называют развитие НТП, которое имеет две особенности – обновление и динамизм: постоянное обновление знаний, возникновение нанотехнологий, быстрое устаревание традиционных производств, знаний и информации. И как следствие, образовательного потенциала, полученного в рамках базового профессионального образования, становится недостаточно. В связи с чем, процесс получения образования необходимо согласовывать с темпами и направлениями развития НТП.

Второй существенной предпосылкой развития системы непрерывного образования принято считать «экономическую эволюцию». Экономическая эволюция затрагивает участие работников в управлении производством, собственности, капитале, финансовых и инвестиционных операциях, что требует от них экономической компетенции.

Третья предпосылка, инициирующая переход к непрерывному образованию, связана с проблемой соотношения образовательной системы и экономических потребностей общества.

Четвертой предпосылкой актуализации непрерывного образования выступают тенденции развития демографической ситуации во второй половине XX в.

В отечественной педагогике проблемы непрерывного образования начали разрабатываться со середины 1970-х годов. К началу 1975 года относится одна из первых публикаций, в которой определена актуальность проблемы как отвечающая потребностям и общества, и личности.

Вопросы эволюции непрерывного образования неоднократно привлекали внимание отечественных исследований (32; 35; 62; 67 и др.). В их работах делается попытка не только осмыслить исторический процесс развития непрерывного образования от идеи до научной концепции, но и раскрыть содержание настоящего этапа.

Наиболее детальная периодизация, основанная на хронологическом принципе, принадлежит З. Г. Онушкину (табл. 1).

В идее первой систематизированной периодизации развития непрерывного образования, отражено и появление нового качества образовательной системы, обусловленное социально-экономическим и научно-техническим прогрессом. На наш взгляд, это безусловно ценный вклад в развитие теории непрерывного образования.

Так же попытка этапизации была сделана В.Г. Осиповым, с его точки зрения, развитие непрерывного образования включает пять стадий:

первая (период 1950-х – середина 1960г.г.) – начальная или «констанционная стадия»;

Этапы развития непрерывного образования

Последовательность этапов	Временной горизонт	Характеристика этапа
Первый этап	1950 – н. 1960 гг.	непрерывное образование ассоциируется исключительно с образованием взрослых как определенная форма компенсации недостатков школьного образования или получения дополнительных знаний
Второй этап	1960-е гг.	непрерывное образование рассматривается как необходимая (обязательная) форма повышения квалификации, связанная с непосредственной работой специалиста
Третий этап	к.1960 – н.1970 гг.	непрерывное образование рассматривается как повышение квалификации не только в рамках специальности, но и профессии (job qualification)
Четвертый этап	с середины 1970-х гг.	непрерывное образование приобретает общесоциальную направленность (life qualification) и рассматривается как средство, увеличивающее потенциальный и адаптационный потенциал взрослых в обществе, в их трудовой жизни

вторая (середина 1960 – первая половина 1970г.г.) – «феноменологическая стадия»;

третья (вторая половина 1970г.г.) – характеризуется как методологическая;

четвертая (середина 1970 – начало 1980г.г.) – получила название «теоретической экспансии и конкретизации»;

пятая – (совпадает с началом радикальных перемен на территории бывшего СССР и охватывает период с середины до настоящего времени) – «стадия практического применения».

Рассматривая развитие непрерывного образования важно уделить внимание не только его этапам, но и как способу влияния на развитие личности.

А.П. Владиславлев выделил функции и структуру после школьного обучения. В качестве функциональных характеристик непрерывного образования он называет:

- компенсаторную, позволяющую взрослым наверстать упущенное в детском возрасте;
- адаптирующую, дающую возможность индивидам приспосабливаться к быстро меняющемуся миру;

- развивающую, направленную на непрерывное обогащение творческого потенциала личности.

Вместе с тем, ряд авторов (В.Г.Онушкин, Е.И.Огарев, А.Л.Загорский и другие) непрерывное образование связывают с эволюцией образования взрослых, подчеркивая, что компенсаторная функция образования взрослых постепенно сходит на нет. А большее развитие получают адаптирующая и развивающая функции образования. Последняя функция играет определяющую роль в системе непрерывного образования.

На наш взгляд, действительно компенсаторная функция в настоящее время имеет актуальность в тех случаях, когда ребенок не получил или не смог получить в силу умственных способностей должного развития.

Определенный вклад в развитие теории непрерывного образования была привнесена авторами монографии «Теоретические основы непрерывного образования». Непрерывность рассматривается в качестве ведущего принципа современного образования. «В общем виде идея непрерывного образования — пишут авторы монографии, — отражает назревшую общественную потребность в упорядочении вертикальной структуры образовательного процесса и его достройки новыми элементами.

Последовательно продвигаясь по его восходящим ступеням, человек должен не только освоить прогрессивный опыт, но и обрести способность к его обогащению собственным вкладом. Поступательное развитие творческого потенциала — главное в идее непрерывного образования. Существующая образовательная практика предусматривает такое развитие личности только в период предшествующей трудовой деятельности»

Идея авторов развития личностного потенциала в системе непрерывного образования предопределила формирование следующих принципов: непрерывности; поступательности; плановости; интегративности; преемственности; самообразования. Жизнеспособность данных принципов возможна при создании единой системы непрерывного образования, обеспечении государством необходимых и достаточных условий для ее реализации.

Таким образом, непрерывное образование это процесс формирования личности, который включает все подсистемы образования и воспитания.

Понятие непрерывности образования можно отнести к трем объектам (субъектам).

1. К личности. В данном случае оно означает, что человек учиться постоянно, без длительных перерывов.

2. К образовательным процессам (программам). Означает то, что непрерывность в образовательном процессе выступает как характеристика включенности личности в образовательный процесс на всех стадиях ее развития.

3. К организационной структуре образования. В этом случае непрерывность характеризует такую номенклатуру сети образовательных учреждений и их взаимосвязь, которая создает пространство образовательных услуг, обеспечивающих взаимосвязь и преемственность образовательных программ, способных удовлетворить все множество образовательных потребностей, возникающих как в обществе в целом, так и в каждом отдельном регионе и у каждого человека.

Из вышесказанного следует, что системообразующим фактором непрерывного образования выступает его целостность, т.е. интеграция всех образовательных подсистем и процессов.

А. М. Новиков выделяет два основных направления построения системы непрерывного образования. Первое — это анализ и оценка существующих структур народного образования, определение возможностей их реорганизации и проектирование новых структур. Второе — исследование непрерывного образования как системы образовательных процессов (программ), направленных на обеспечение становления и дальнейшего развития личности в соответствии с ее потребностями и социально-экономическими требованиями.

Современная концепция непрерывного образования должна рассматриваться как инструмент экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности российского образования на международном уровне, обеспечение занятости населения в соответствии с уровнем профессионального образования и создание эффективных условий профессиональной миграции в трудодефицитные регионы (отрасли, предприятия).

Демократичный характер непрерывного образования предполагает: ликвидацию существовавшей в стране монополии государства на образование и переход к общественно-государственной системе образования, в которой личность, общество и государство являются равноправными партнёрами. Таким образом, в целом можно считать, что в России сложились условия и предпосылки для организации единой системы непрерывного образования. Подсистемы непрерывного образования (табл. 2), построенные по двум критериям: один относится к контингенту обучающихся, а другой — собственно к формам обучения.

Схема классификации образовательных учреждений

Образование	Контингент учащихся	
	Детское образование	Образование взрослых
Базовое образование	Дошкольные учреждения, дневные школы, НПО, средние специальные и высшие учебные заведения, дневная аспирантура.	Вечерние и заочные школы, вечерние и заочные средние специальные и высшие учебные заведения, заочная аспирантура.
Дополнительное образование	Кружки, студии, секции.	Система повышения квалификации (ИПК, ФПК), курсы, школы, лекции, общеобразовательные курсы, лектории и т.д.

В первом случае выделены образовательные учреждения, в которых учатся люди, занятые в общественных трудовых процессах, и те, в которых учатся без отрыва от производства те, кто занят в народном хозяйстве. Второй критерий связан с социальным и профессиональным статусом соответствующих образовательных учреждений, дающих базовую, фундаментальную подготовку, окончание которых предполагает завершение определённого этапа обучения, получение конкретного образовательного или профессионального статуса, и учреждения, дающие дополнительную подготовку, окончание которых формально не влечёт за собой существенных изменений в социальном положении учащихся.

Выделение подсистем непрерывного образования, основанное на различии образовательных учреждений, становится всё более затруднительным, так как в одном и том же образовательном учреждении возможны различные виды образования (например, базовое и дополнительное). Непрерывность образования обеспечивает, с одной стороны, преемственность различных ступеней образования и, с другой, — многомерное движение личности в образовательном пространстве.

Непрерывное образование в рамках университетского комплекса Поволжского государственного технологического университета (ПГТУ) дает возможность значительно расширить поле профессиональной подготовки высококвалифицированного и востребованного специалиста на рынке труда через интегративную образовательную среду, при которой структуры образования и производства объединяются для совместного образовательного процесса. Рационально используются ресурсы и материально-техническая база университетского комплекса при подготовке специалистов разного уровня обучения и более тесно устанавливаются связи с производственными структурами и рынком труда.

Учебно-производственная база университетского комплекса позволяет реализовать на конкретных объектах новые образовательные технологии и обеспечивает доступность для студентов разного уровня подготовки к современным производственно-техническим устройствам и технологиям. Так Высший колледж ПГТУ «Политехник» в рамках университетского комплекса предлагает и организует на своей базе получение рабочих профессий «Слесарь» и «Станочник» для студентов механико-машиностроительного факультета, а студенты радиотехнического факультета на базе колледжа получают рабочую профессию «Монтажник радиоэлектронной аппаратуры и приборов».

Еще один аспект интеграции учебного процесса со структурными подразделениями университетского комплекса – прохождение учебной и производственной практики студентами начального, среднего, высшего профессионального образования на базе ВК «Политехник».

Активное сотрудничество в рамках университетского комплекса с Институтом дополнительного профессионального образования дает возможность студентам колледжа «Политехник» специальности «Туризм» получения дополнительной подготовки «Оператор ЭВМ», а студенты выпускных групп специальностей «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)», получают знания по программе курсов «1С Бухгалтерия». При составлении программы курсов были учтены дисциплины, пройденные в рамках основной образовательной программы, что позволило сократить время обучения.

С целью повышения качества подготовки специалистов в рамках университетского комплекса развивается сотрудничество между структурными подразделениями через проведение различных конкурсов профмастерства, олимпиад, конференций, семинар – практикумов и д.р. с приглашением представителей работодателей.

Имеются положительные примеры влияния работодателей на содержание обучения по программам профессионального образования при формировании региональной компоненты и перечня дисциплин по выбору.

В рамках проектирования основных образовательных программ в университете созданы общественно-профессиональные экспертные советы, призванные участвовать в разработке и экспертизе основных и дополнительных образовательных программ и дисциплин, формирующих профессиональные компетенции выпускника.

К учебному процессу в университете привлекаются ведущие специалисты предприятий и организаций.

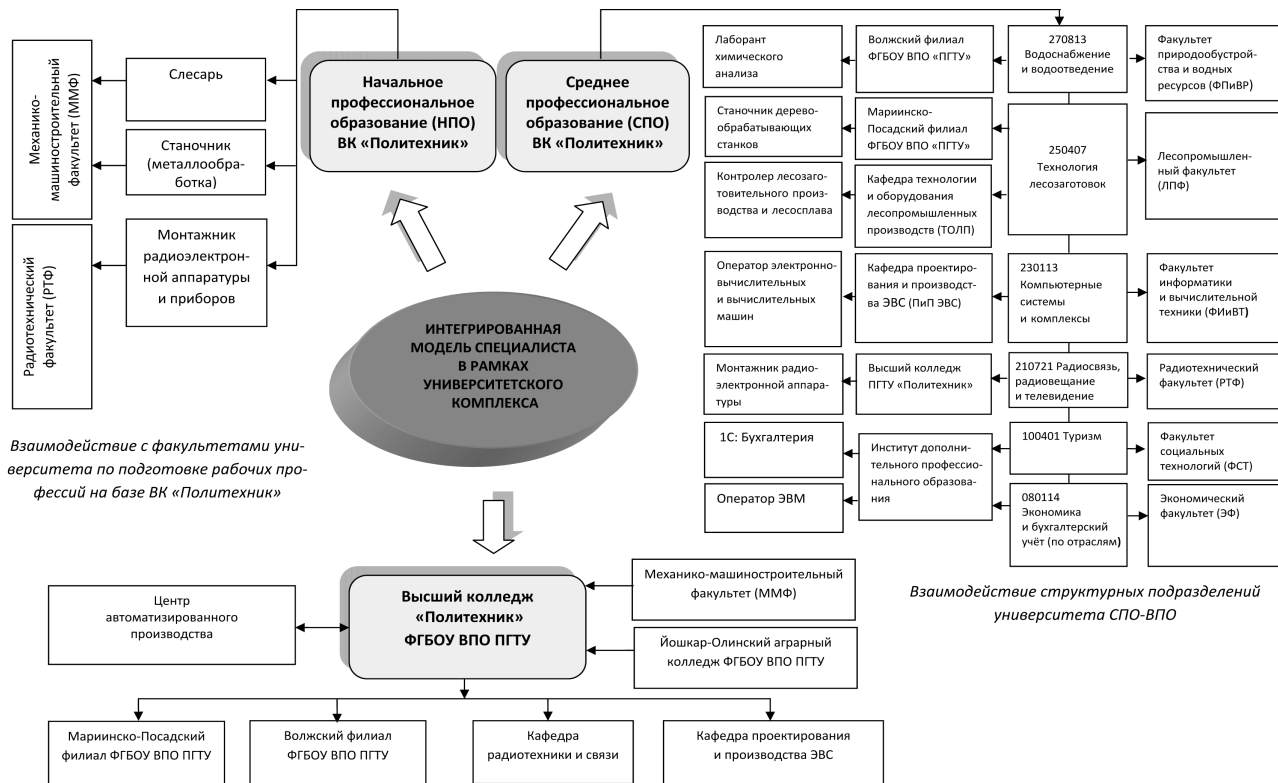
Внедрение инновационных технологий в образовательный процесс, выработка новых механизмов обучения на основе сочетания теоретической фундаментальной подготовки в учебном заведении с непрерывной производственной практикой на предприятиях при взаимовыгодном сотрудничестве образования и производства, своевременная и оперативная корректировка содержания учебных программ с учетом требований социально-экономического развития общества, дополнительная профессиональная подготовка позволяет сформировать модель будущего специалиста, востребованного на рынке труда.

В ПГТУ имеется определённый опыт взаимодействия с работодателями при разработке образовательных программ всех уровней профессионального образования. По результатам сотрудничества признаны перспективными, в частности, следующие формы взаимодействия:

- участие работодателей в реализации образовательных программ: экспертиза и актуализация учебных курсов, формирование компетенций студентов и выпускников;
- участие работодателей во внутренней оценке фактических результатов обучения студентов и выпускников и предоставляемых гарантий качества образования;
- участие работодателей в качестве экспертов в процедурах государственной аккредитации программ и учебных заведений;
- аккредитация образовательных программ, осуществляемая объединениями работодателей, крупными работодателями или профессиональными сообществами;
- партнёрство работодателей и независимых экспертных организаций в сфере оценки качества образования и общественно-профессиональной аккредитации;
- разработка профессиональных стандартов и сертификация квалификаций.

Содержание профессионального образования в большей мере, чем содержание других видов образования, должно строиться на основе модели будущей профессиональной деятельности специалиста (рис. 1). Это придает содержанию целостность, системную организованность и смысл усваиваемых знаний и умений.

Модель специалиста становится своеобразным эталоном, который находит отражение в мероприятиях учебно-воспитательного процесса по совершенствованию подготовки специалистов.



Взаимодействие с факультетами университета по подготовке рабочих профессий на базе ВК «Политехник»

Взаимодействие структурных подразделений университета СПО-ВПО

Взаимодействие структурных подразделений университета по прохождению учебной и производственной практик

Рис. 1. Модель подготовки специалиста в рамках университетского комплекса (на примере Высшего колледжа ФГБОУ ВПО ПГТУ «Политехник»)

Используемые источники

1. Закон РФ от 10.07.1992 № 3266-1 (ред. от 18.07.2011) «Об образовании».
2. Закон Российской Федерации «О высшем и послевузовском образовании» № 125-ФЗ от 22 августа 1996 г.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: <http://www.zakonprost.ru/content/part/593274>
4. Шленов, Ю., Мосичева, И., Шестак, В. Непрерывное образование в России // Ю. Шленов, И. Мосичева, В. Шестак // Высшее образование в России. 2005. № 3.
5. Распоряжение Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. №163-р «О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы».
6. Сергеева М.Г. Принципы развития непрерывного образования в условиях рынка // Среднее профессиональное образование 2012. № 3, С. 3–15.

Лунева Е. В.
кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный
социальный университет, филиал (г. Клин)

Основные детерминанты и новое качество корпоративных организационных трансформаций

Статья посвящена исследованию инновационных аспектов современных корпоративных организационных трансформаций, детерминированных динамикой новых явлений в сфере социально-экономических взаимодействий. Рассмотрены факторы, обуславливающие потребность в создании организационных инноваций. Выявлены основные формы корпоративных организационных инноваций; показана роль создания горизонтальных сетевых сообществ; охарактеризована система корпоративного доверия и проанализировано его значение в минимизации всех видов издержек производства. Обоснован вывод о том, что целью организационных трансформаций является создание и развитие самообучающейся корпорации. Показана ключевая роль субъективного фактора в создании организационных инноваций, а также выявлено критическое значение ценностно-смысловых и ментальных основ в обеспечении высокой эффективности корпоративных организационных трансформаций.

Ключевые слова: корпоративные организационно-экономические инновации, горизонтальные сетевые взаимодействия, корпоративное доверие и его формы, транзакционные, социальные и интеллектуальные издержки производства, самообучающаяся корпорация, демократизация корпоративных отношений, организационный менеджмент, ценностно-смысловые и ментальные основы деятельности предприятия, интеллектуальный капитал предпринимательского качества.

The main determinants and a new quality of corporate organizational transformation

The article is devoted to the innovative aspects of the modern corporate organizational transformation, deterministic dynamics of new developments in the area of social and economic interactions. Discusses factors that contribute to the need for organizational innovation. The main forms of enterprise organizational innovation; the role of a horizontal network of communities; describes the system of corporate confidence and analyzed its value to minimize all kinds of production costs. Is concluded that the purpose of organizational transformation is to create and develop self-learning corporation. Shows the key role of subjective factor in establishing the institutional innovations, and also revealed the critical importance of value-semantic and mental frameworks to ensure high efficiency of corporate organizational transformation.

Keywords: corporate organizational and economic innovation, horizontal network communications, corporate trust and its forms, transaction, social and intellectual production costs, a self-learning corporation, the democratization of corporate relations, organizational

Известно, в современных условиях одним из ключевых императивов развития предприятий является их самообучающееся качество, то есть способность быстро и «точечно» определять, какие новые знания необходимы фирме в данный период времени, и как эти знания создавать и впоследствии расширенно воспроизводить. Очевидно, что формирование и развитие качества корпоративного самообучения требует существенных организационных и многих иных трансформаций. Выбор вектора этих трансформаций, а также подбор форм и способов соответствующих преобразований всегда объективирован вполне определенными внутренними и внешними факторами и обстоятельствами. Кроме того, новое качество внутренних и внешних условий функционирования современных предприятий выдвигает соответствующие требования к содержанию организационно-экономических корпоративных инноваций, анализу которых и посвящается данная статья. Следовательно, *цель статьи* состоит в том, чтобы на основе выявления специфики детерминантов развития современных предприятий, охарактеризовать организационные инновации, призванные формировать самообучающееся качество первичных хозяйственных звеньев экономики.

Как показывает практика, наиболее эффективной организационной формой аккумуляции энергии собственников интеллектуального капитала и обеспечения наиболее результативного ее применения являются часто упоминающиеся в экономической и социологической литературе горизонтальные сети. Данные сети, как организационная форма социально-экономического капитала, требует специального исследования, и в данном случае лишь отметим, что сетевые формы организации, например, внутрифирменных бизнес-групп демонстрируют высокую транзакционную эффективность и когнитивную производительность. Открытость, подвижность, высокий динамизм и антибюрократизм горизонтальных экономических сетей объективно превращают их в одну из ключевых организационных форм внутрифирменного оборота ресурсов, а также создания когнитивных и продуктовых инноваций. Производство и применение корпоративного сетевого знания предстает как важнейшая задача сетевого менеджмента и в целом интеллектуального предпринимательства в рамках современной экономической организации. Система объективных и субъективных факторов, детерминирующих необходимость современных организационных трансформаций, показана на рис. 1:

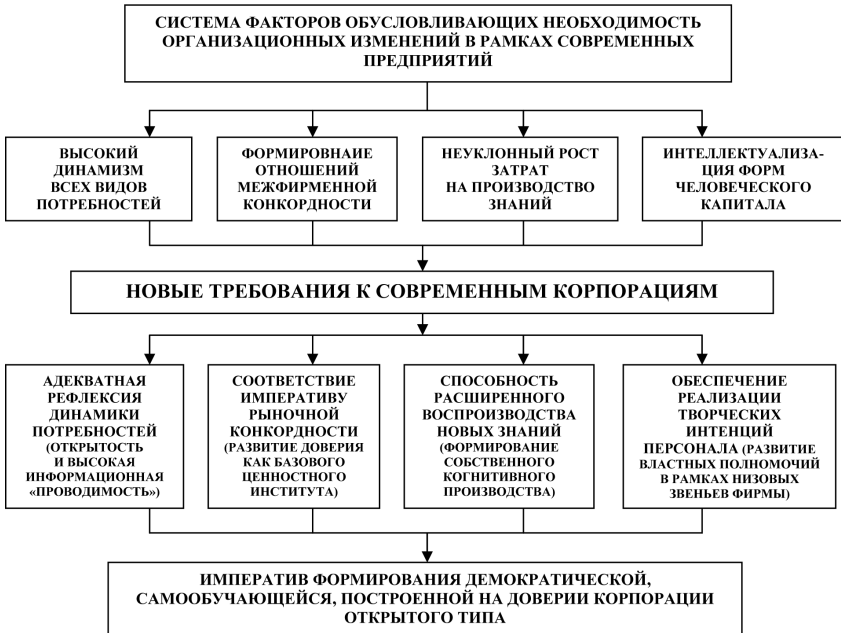


Рис. 1. Ключевые детерминанты современных организационных трансформаций в рамках предприятия

В свете отмеченных положений, можно очертить примерный круг задач, связанных с пониманием содержания организационно-экономических инноваций. Анализируя факторы, детерминирующие современные организационные трансформации и, связанные с ними, требования к экономическим организациям, резонными являются следующие умозаключения, характеризующие новое качество организационного знания, отражающего парадигму организационного строения фирмы.

Во-первых, целевой и интегральной функцией нового организационного знания является самообучающаяся корпорация, что имеет критическое значение в условиях современной экономики знаний. Несмотря на то, что концепция самообучающейся корпорации давно и успешно разрабатывается в рамках экономической науки и смежных дисциплин¹, собственно проблема «организации дела» по созданию самообучающейся

¹ См., например: Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. М.: Эксмо, 2008. Глава 4; Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФА-М, 2010. Раздел 3; Мильнер Б. З., Румянцев В. П., Смирнова В. Г., Блиникова А.В.

корпорации требует большего исследовательского внимания. По своему очевидному смыслу, самообучающаяся организация есть организация, в которой имманентным качеством человеческого капитала является постоянное стремление к познанию, обновлению общих и профессиональных знаний и компетенций; здесь ключевым элементом корпоративной культуры является непрерывность обучения как важнейшая, безусловная ценность. При этом вполне очевидно, что самообучающаяся организация должна иметь релевантную организационную структуру, которая является благоприятным условием для всеобщего микроэкономического познавательного процесса.

Во-вторых, важнейшим элементом инновационного организационно-процессного знания является знание о том, как создать корпоративную демократию, не разрушая экономическую устойчивость фирмы. По сути, речь идет о знании и умении децентрализовать управление и ответственность, найти и подготовить креативных лидеров для формирующихся сетевых подгрупп, организовать соответствующие тренинги по перераспределению ролей и функциональных обязанностей и т.д. Как показано на схеме, обобщенной организационной формой, адекватной внутрифирменной демократии и одноименному способу управления корпорацией, является горизонтальная сеть, где социально-экономические управленческие и иные взаимодействия предельно децентрализованы, а властные полномочия становятся действительно «властью над делом», а не «властью над людьми»; создается новое «лицо» корпоративной власти.

В-третьих, к перечню организационно-экономических инноваций следует отнести структурный корпоративный сдвиг в сторону включенности фирмы в систему внешних сетевых трансакций. В данном случае имеется в виду общая тенденция сетевизации рыночной экономики, где экономически выгодным становится скоростной обмен между предприятиями инновационными идеями и порталами новейших знаний. Традиционно понимаемые границы предприятия еще более «размываются», и фирма теперь предстает не столько как «место», где соединяются факторы производства, сколько как «стусок» социально-экономических интересов, направленных на достижение созидательных задач и, связанного с этим, предпринимательского успеха. Если внутрифирменный демократизм обеспечивается внутренней горизонтальной сетью соответствующих трансакций, то межфирменный антибюрократизм

преодолевается одноименными формами сетевых взаимодействий. Важно подчеркнуть, что многоуровневая межфирменная сетевизация, как конкретная форма организационного построения предприятий в системе рыночных взаимодействий, обеспечивает реализацию взаимовыгодной возможности оптимизировать инвестиционные расходы на научные исследования и расширенное воспроизводство корпоративного человеческого капитала. Здесь имеет место синергия межфирменного творческого поиска и совместное обучение в процессе сетевых взаимодействий, что заключает в себе большой креативный потенциал.

В-четвертых, важнейшим элементом организационно-экономических инноваций является формирование, позиционирование и развитие корпоративного доверия как многофункционального неформального института. Известно, что современная система хозяйственных взаимодействий прочно выстраивается на множестве формальных норм, гарантирующих обязательность, срочность и безопасность соответствующих трансакций. Между тем, динамика внешней и внутренней среды обязывает по-новому взглянуть на систему неформальных корпоративных ограничений и отношений, где ключевым императивом соблюдения правил является добрая воля участников, а не угроза наказания в случае невыполнения контракта. Любая организация нефункциональна, если отсутствует благоприятная внешняя и внутренняя институциональная среда, минимизирующая все виды трансакционных издержек.

В рамках отмеченного выше суждения, можно обоснованно констатировать, что современная экономическая организация, стремящаяся стать самообучающейся фирмой, обречена на воспроизводственные дисфункции, если институт доверия не станет своеобразным институциональным аттрактором, притягивающим созидательные интенции менеджеров и персонала фирмы. В этом положении отражается суть инновационной роли доверия как важнейшего неформального института в рамках создания организации инновационного типа. Важность корпоративного доверия столь велика, что необходимо несколько конкретизировать его роль и значение в системе современных хозяйственных взаимодействий. Каким же образом институт доверия способствует общему развитию корпорации, причем именно с организационно-экономической точки зрения; в чем конкретно проявляется новое организационное качество данного системного института?

Первое — это устранение бюрократических препятствий на пути создания внутрифирменных самостоятельных, горизонтально организованных корпоративных структур. В самом деле, если менеджеры дове-

ряют рядовым сотрудникам, то не возникает проблем в сфере создания творческих коллективов в качестве сетевых групп и наделения соответствующими полномочиями их формальных и, возможно, неформальных лидеров. Внутрифирменное доверие позволяет топ-менеджменту и собственникам корпорации без моральных и иных издержек формировать новую парадигму властных и ролевых отношений и взаимодействий. Угроза возникновения именно этих издержек является одним из основных сдерживающих факторов на пути организационных трансформаций отечественных наукоемких предприятий.

Второе — это ликвидация неразрешимых противоречий и нивелирование определенных несогласий в сфере формирования межфирменных сетевых и иных, временных и постоянно действующих креативных и практических сообществ. Устраняются затраты ресурсов на изучение друг друга, прекращается промышленный шпионаж, что высвобождает соответствующие масштабные ценностные потоки и направляет их на решение взаимовыгодных созидательных задач. Общее уменьшение «трения» в системе социально-экономических межфирменных трансакций, являясь естественным следствием доверительных отношений и становясь традиционным, превращается в прочное основание для формирования виртуальных корпораций, которым уже доверяют априори, ибо они, имея уже навыки доверительных взаимодействий, доказали свою экономическую честность и социальную ответственность. Понятно, что для формирования доверия между различными организациями требуются первоначальные и последующие инвестиции, но есть все основания ожидать, что эти затраты кратко превышают те потери и упущенную выгоду, которые имели бы место в случае недоверия.

Третье — это сокращение всех видов издержек не только в процессе создания горизонтальных сетевых внутрифирменных и межфирменных организаций, но и в ходе их функционирования. Прежде всего, сокращаются хорошо известные издержки трансакций, связанные с поиском актуальной информации, оценкой измерения качества факторов производства и смежных ресурсов, затрат времени и интеллектуальной энергии на подписание множества контрактов и соглашений. Особое значение имеет предотвращение возможных форс-мажоров, а также скрытых форм оппортунизма, что весьма распространено там, где отсутствуют развитые формы доверительных отношений. Нетрудно предположить, что сокращение трансакционных издержек, как функция корпоративного доверия, является существенным фактором роста продуктивности фирмы или группы предприятий.

Отметим также, что сокращаются корпоративные социальные издержки в рамках внутренних и внешних корпоративных взаимодействий. Любая экономическая организация представлена определенным составом людей, и если каждый предполагаемый участник сетевых и иных корпоративных социально-экономических взаимодействий обнаруживает возможность попасть именно в ту социальную сеть, где его «ждут» для взаимного развивающего обмена знаниями и компетенциями, то это означает, что растет эффективность и качество соответствующих взаимодействий, либо растет их соответствующий потенциал. Очевидно, что люди стремятся к общению и творческому взаимодействию там, где они могут доверить свои знания и умения другим таким же участникам трансакций, причем в уверенности, что последние также доверят им свои компетенции. Таким образом, в рамках определенного корпоративного либо межфирменного сетевого сообщества общая система социальных взаимодействий принимает новую структуру отношений, определяемую доверием. Итогом здесь является то, что малопродуктивные корпоративные сетевые структуры превращаются в новые, построенные на доверии, и теперь уже кумулятивные, потенциально синергетические организационные сетевые воспроизводственные сообщества.

Сокращаются также и корпоративные интеллектуальные издержки, под которыми следует понимать упущенные возможности и потерянную соответствующую продуктивность, обусловленные неоптимальным использованием именно интеллектуальных знаний участников сетевых взаимодействий. Интеллектуальные издержки являются специфическим продолжением корпоративных социальных издержек; если первые обеспечивают «попадание» собственника интеллектуального капитала «туда, куда нужно», то вторые призваны обеспечить наивысшую результативность деятельности субъекта, оказавшегося в этой точке «сетевого попадания». Организующая роль доверия здесь заключается в том, что обеспечивается рост интенсивности творческих контактов и дискурсов. Но главное состоит в том, что система доверия обеспечивает справедливое и адресное распределение потоков интеллектуальной ренты, что является ключевым стимулятором дальнейших личностных и корпоративных творчески-трудовых трансакций и взаимодействий.

Организационные корпоративные инновации также непосредственно увязываются с качеством целевых ориентиров формируемой организационной структуры; при этом система ценностей предприятия должна соответствовать целям и задачам именно инновационно

ориентированной структуры. Цели организации должны быть содержательными с точки зрения ценностных моделей, а ценностные ориентиры персонала фирмы, в свою очередь, призваны быть органичными по отношению к целевым функциям. Это означает, что цели ценностно детерминированы, а ценности целерациональны. Практика инновационной деятельности, а также анализ отечественной и зарубежной литературы позволяет констатировать, что ключевым ценностным конструктом, обеспечивающим инновационный вектор целей и задач организации, является культ творческого созидания, а также безусловный приоритет инновационного типа мышления и уважительное отношение к творцам-новаторам.

Критическим фактором разработки организационно-экономических инноваций и их внедрения в практику управления корпоративными знаниями является высококачественный интеллектуальный капитал организатора-управленца, который сам либо по поручению вышестоящих менеджеров ответственен за создание и внедрение данных инноваций. В рамках данной статьи не планируется подробно рассматривать лидерские качества и профессиональные характеристики основного создателя организационных инноваций. Между тем, важнейшие аспекты этих качеств выделить необходимо, поскольку в современных исследованиях чаще всего идет речь о том, что нужно делать; в меньшей степени либо вообще упускаются из поля зрения вопросы о том, кто это должен, будет и реально сможет сделать.

Содержание и логику мер, требуемых для нового организационного построения современной корпорации, следует дополнить корреспондирующим составом качественных характеристик и психологических свойств непосредственного организатора рассматриваемых нововведений. Обычно, характеризуя создателей новых организаций либо структур в их рамках, отмечают организаторские способности субъекта; в современных условиях, когда речь идет о необходимости создания организаций в инновационной экономике знаний, резонно говорить о способности субъекта создавать творческие организации. Другими словами, актуализируется инновационная форма как таковых организаторских способностей. О каких качествах-свойствах субъектов управления организационными инновациями конкретно идет речь?

Прежде всего, субъект создания организационно-экономических инноваций в рамках современной наукоемкой корпорации должен обладать собственной креативной ментальной и ценностно-смысловой картой, которая обеспечивала бы подчинение воли предполагаемых

участников новой организации не силой обычного распоряжения или приказа, а силой творческого духа. Субъект организационно-экономических инноваций должен, безусловно, быть носителем и пропагандистом прогрессивной экономической культуры, являя собой пример безукоризненной преданности «духу» инновационного творчества. Не случайно, что именно такие организаторы бизнеса чаще всего самостоятельно составляют тексты корпоративных кодексов, фиксирующих ключевые положения творчески-трудовой этики.

Кроме того, субъект управления организационными инновациями должен обладать интеллектуальным капиталом предпринимательского качества со всеми соответствующими атрибутами. Имеются в виду такие фундаментальные качества, как стратегическое мышление, системное видение перспектив, каузальный анализ вариантов нового организационного строения предприятия, смелость принимать на себя всю полноту ответственности и умение рисковать, быстро находить нужных людей и грамотно распределять роли и функциональные обязанности. Организатор-управленец призван обладать интеллектуальной и физической мобильностью, интуитивно обнаруживать «точки» организационного роста и организационные «вакуумы», всегда помнить о том, что цели и интересы творческой самоактуализации персонала выше утилитарных форм доходности и денежной ренты. Организационный ракурс интеллектуального предпринимательства заключается, прежде всего, в перманентном поиске новых организационных форм и способов обустройства предпринимательской деятельности.

Далее, личность, создающая и осуществляющая организационно-экономические инновации, должна сама быть примером внутренней собранности, инновационной организованности и творческой корректности. Вряд ли является дискуссионным положение о том, что создать организацию инновационного типа и обеспечить ее функциональность может только тот, кто сам является новатором в рамках собственной самоорганизации, то есть обладает способностью так организационно обустроить свою деятельность, что индивидуальные инновации предстают как естественный результат соответствующих модификаций. Например, субъект может сформулировать трудно достижимую цель и соответственно пересмотреть систему своих сетевых взаимодействий; одновременно с этим может возникнуть необходимость ревизии организационно-временного построения трудового дня или недели; новое строение могут получить целевые приоритеты и дискурсы, а также связанные с ними индивидуальные планы деятельности. Эти и другие организационные модификации впоследствии воплощаются в новые ин-

ституциональные рутины, принимая далее форму личностной организационной культуры и т.д.

Также важным свойством организатора-управленца является наличие у него инстинкта самообразования и потребности саморазвития. Уникальность и высокое качество интеллектуального капитала рассматриваемого субъекта организационного управления является результатом непрерывного и даже опережающего самообразования. Страсть к познанию нового, стремление осуществить поиск нового в сфере профессионального бытия предстают как необходимое условие не только ускоренного личностного развития, но и последующей успешной деятельности в сфере создания и внедрения организационных инноваций в рамках современных предприятий. Другими словами, создать экономическую организацию самообучающегося типа может только такой субъект управления, у которого сформирована развитая потребность в индивидуальном самообразовании. Очевидно, что исследование «гена» саморазвития и поиск онтологии инстинкта самообразования являются, преимущественно, предметом психогеномики. Между тем, отмеченные свойства человеческой психики можно, хотя и не без некоторых ограничений, сознательно формировать, вырабатывая стереотипы творческого познания, мышления и поведения.

Наконец, важнейшим качеством субъекта создания организационно-экономических корпоративных инноваций является коммуникативная открытость и естественная предрасположенность к различным формам сотрудничества. Способность выстраивать систему доверительных отношений, осуществлять инвестиции в межличностное и межфирменное доверие основывается на глубинных гуманистических качествах личности менеджера. Обладатель таких качеств только и может рассчитывать на успех в создании экономической организации инновационного типа. Названные качества субъекта, осуществляющего организационный менеджмент, должны быть пронизаны высоким уровнем профессионализма и глубокими знаниями в области корпоративного управления в целом. Очевидно, что «у высококлассного менеджера должно быть развитое воображение. Чтобы концепция и стратегия корпоративного развития делали компанию узнаваемой, отличной от других и создавали ей конкурентное преимущество, они должны быть неизбитыми, оригинальными, часто даже противоречащими здравому смыслу. Необыкновенная изобретательность и ум также требуются для того, чтобы связать воедино разрозненные факторы, человеческие и материальные, образовав абсолютно уникальный, целостный организм. Такая способность, присущая некоторым людям, даже получила специальное название —

«целообразующее воображение», и хотя обычно этим словосочетанием характеризуют поэтическое творчество, применимо оно и в бизнесе». При этом, «выдающиеся менеджеры служат двум господам: организации и морали»².

Таким образом, новое организационное качество современных корпораций является объективным основанием формирования нового качества самих субъектов, призванных осуществить разработку и внедрение организационно-экономических инноваций. И наоборот: только управленцы нового креативного качества, обладающие отмеченными выше свойствами и характеристиками, способны создавать соответствующие организационные проекты и реализовывать на практике инновации, трансформирующие в необходимом ключе организационную структуру фирмы. Другими словами, императив организационных инноваций развития предприятия должен являть собой органическое единство с новатором организационного управления, что является необходимым условием решения задач в сфере требуемых организационных модификаций. Отметим, что обеспечение данного единства предстает в качестве самостоятельной организационной задачи.

Следовательно, самообучающаяся организация едва ли возникает стихийно, или эволюционным путем; организации такого рода являются специфическим интеллектуальным продуктом организационного менеджмента весьма «тонкой настройки». Более того, раз возникнув, самообучающаяся организация не перестает быть объектом управленческих воздействий со стороны стратегического менеджмента, определяющего общее направление и видение дальнейшего развития. Знание о том, как создавать и развивать самообучающуюся организацию есть, очевидно, высшая форма организационного знания как такового. Если в рамках экономической организации формируется потребность в постоянных когнитивных инновациях, то отмеченный вид организационного знания является естественным источником повышения качества, как общего процесса воспроизводства знаний, так и управления данным процессом.

Общий смысл демократизации корпоративных отношений состоит в том, чтобы существенно и перманентно сокращать внутрифирменные транзакционные издержки, что призвано повысить скорость формирования и прохождения контекстной информации, а также воспроизводимых новых идей и знаний. В связи с этим, исследователи

² Томас Тил. Менеджмент с человеческим лицом // В книге «Лидерство» / Пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 171–172, 175.

обоснованно отмечают, что «многие из присущих новым организациям качеств характеризуются следующим образом: а) политика фирм делается руководством совместно с руководимыми; б) требования предъявляются в такой форме, что они понятны всем; в) все продолжают свое обучение благодаря доступности знаний, информации и свободе выбора; г) измерение исполнения основано на культуре обсуждения; д) цель организации — помочь человеку быть успешным в своей деятельности»³.

Заметим, что сетевая горизонтальная форма корпоративных взаимодействий часто понимается весьма абстрактно, вне связи с реальными задачами бизнеса. Речь здесь идет не о декларациях, связанных с делегированием полномочий; речь идет о циклической ответственности, которая отражает сетевое решение циклической задачи по расширенному воспроизводству новых знаний и продуктов. Горизонтальные сети в экономических организациях целесообразны лишь в том случае, если их участники осуществляют полный цикл воспроизводства инновации: от генерации новых идей до мониторинга в сфере реализации маркетинговых программ по продвижению инновационного товара на соответствующие рынки. В обобщенном плане смысл горизонтального сетевого бизнеса заключается в создании кумулятивной и, одновременно, синергетической эффективности использования человеческого капитала соответствующих участников.

Практика показывает, что в экономике знаний, где скорость индивидуального воспроизводства инноваций мультипликативно ускоряется, именно ценностные ориентиры становятся ключевым основанием общего организационного строения. Если мы говорим, что организация — это объединение людей, имеющих сходные экономические мотивы, интересы и цели, то это означает, что эти люди имеют сравнимые ценностные установки. Верно и обратное суждение: в организациях, где отсутствуют ясные ключевые ценностные ориентиры деятельности, рано или поздно наступает организационный коллапс, у основания которого всегда обнаруживаются ценностно-смысловые несоответствия и даже противоречия. Здесь же подчеркнем, что система ценностей является основанием системы корпоративных целей. В данном случае уместно перефразировать известное положение Д. Норта и сказать, что «ценности корпоративной культуры имеют значение».

³ Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях / Под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. М.: Дело, 2006. С. 130.

В заключение следует сформулировать следующие логико-гносеологические выводы, имеющие существенное методологическое и научно-практическое значение. *Во-первых*, общий смысл формирования и развития современных корпоративных организационно-экономических инноваций, заключается в создании структур, релевантных требованиям динамики потребительских предпочтений и императивов становления новых, конкурентно-конкордных (конкуренция в форме сотрудничества) экономических отношений; это предопределяет необходимость качественной ревизии действующих организационных структур. *Во-вторых*, основными элементами современных организационно-экономических инноваций следует считать создание горизонтальных сетевых внутрифирменных и межфирменных практических и креативных сообществ, которые должны «склеиваться» с помощью развитых форм корпоративного доверия, требующих, в свою очередь, специальных инвестиций; кроме того, современные организационные инновации немислимы вне рамок формирования и развития новых стратегических установок и аксиологических (ценностно-смысловых) ориентиров, а также соответствующих ментальных моделей. *В-третьих*, целью современных организационно-экономических трансформаций и модификация является создание самообучающейся корпорации, способной самостоятельно генерировать новые идеи и знания. Критическим фактором создания самообучающегося качества в рамках действующих предприятий является наличие соответствующих компетенций у субъекта организационного управления, способного обеспечить новое видение развития фирмы, а также сформировать адекватные ценностные и профессиональные ориентиры деятельности персонала.

Используемые источники

1. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. М.: Эксмо, 2008. Глава 4.
2. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии. М.: КНОРУС, 2008.
3. Друкер, Питер, Ф. Бизнес и инновации/Пер с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009.
4. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях / Под ред. д-ра эконом. наук, проф. Б.З. Мильнера. М.: Дело, 2006.

6. Роджер Мартин. Как изменить «мышление» компании // в книге «Управление изменениями» / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
7. Тил Т. Менеджмент с человеческим лицом // В книге «Лидерство» / Пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
8. Шеметов П.В. Теория организации / П.В. Шеметов, С.В. Петухова. 6-е изд., стер. М.: Издательство «Омега-Л», 2012.
9. Экономика знаний: Коллективная монография /? Отв. ред. д-р экон. наук, проф. В.П. Колесов. М.: ИНФРА-М, 2008.
10. Яськов Е.Ф. Теория организации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

Сатин В. В.
соискатель,
Российская академия предпринимательства

Стратегия развития экономического ВУЗа, определяющая интеграцию системы высшего образования, частного бизнеса и государства на региональном уровне

Проблемы создания стратегических ориентиров развития ВУЗов с учетом интеграции системы высшего образования, частного бизнеса и государства на региональном уровне, сегодня поднимаются повсеместно как в научном сообществе, так и среди представителей частного бизнеса.

Ключевые слова: ВУЗы; частный бизнес; государство; партнерство; стратегия.

Strategy of development of the economic higher education institution, defining integration of system of the higher education, private business and the states at regional level

Problems of creation of strategic reference points of development of higher education institutions taking into account integration of system of the higher education, private business and the state at regional level, rise today everywhere both in scientific community, and among representatives of private business.

Keywords: higher education institutions; private business; state; partnership; strategy.

Осознание бизнесом утраты человеческого капитала, накопленного за годы советской власти, пришло совсем недавно. Сформированный научный потенциал существенно деформировался за годы рыночных реформ последних двух десятилетий, технологическое отставание России от более развитых стран приобрело угрожающие масштабы. Возникает закономерный вопрос, а что собственно было сделано за годы рыночных реформ для сближения научной мысли с траекторией экономического роста и развития нашей страны. Научно-исследовательская база РФ безвозвратно утеряна, система высшего и среднего профессионального образования сегодня носит преимущественно коммерческий характер, финансирование научных разработок и исследований крайне затруднено и избирательно. В таких условиях система высшего образования в ближайшие годы может столкнуться с непростым выбором: количество специалистов подготовленных по экономическим и смежным специальностям избыточ-

но, поскольку трудоустройство выпускников сегодня не носит обязательный характер; профессорско-преподавательский состав существенно истощен и не восполняется за счет новых кадров в связи с отсутствием материальных стимулов; стоимость коммерческого обучения ежегодно увеличивается по причине общеэкономической ситуации в стране и повышением общих издержек на образовательный процесс.

В тоже время, на западе механизм финансирования и софинансирования образовательной сферы выстроен совсем по иному и гибко встроены в научную и бизнес-сферы. Структура научного технопарка западного образца, позволяет не только существовать образовательной сфере, но и использовать ее научный потенциал на благо развития национальной экономики. К сожалению, в России данные проекты пока носят фрагментальный характер, не считая «амбициозного» проекта Сколково, финансируемого преимущественно на коммерческой основе. Потенциально сегодня лишь немногие крупные университеты в стране имеют соответствующую научно-техническую инфраструктуру и соответствующие информационные технологии, позволяющие сформировать научный технопарк или научные-инкубаторы. Крупные частные компании также неохотно принимают участие в развитии науки и образования, поскольку законодательство не стимулирует бизнес вкладывать средства в развитие научных разработок. Риски по вложению в научные проекты достаточно огромны, а затраты просто не окупаются на фоне существующих условий финансирования, предлагаемого коммерческими банками и инвестиционными фондами. Таким образом, создается замкнутый круг, дезинтегрирующий связь науки, бизнеса и системы высшего образования.

Как полагает Шуткова Е. Ю.¹, появление новых форм взаимосвязей субъектов рынка образовательных услуг, новых видов деятельности образовательных учреждений обуславливает необходимость трансформации управления взаимодействием. Происходит трансформация целевых установок субъектов взаимодействия, технологий и инструментов управления деятельностью образовательных структур. Формируются новые образовательные бизнес-процессы, ориентированные на создание общих для продавцов, покупателей и социальных партнеров ценностей на взаимовыгодных условиях.

¹ Шуткова Е. Ю. Обучение эффективному управленческому мышлению // Совершенствование качества профессионального образования в университете: Всероссийская научно-методическая конференция. Братск, 27–29 марта 2007 г. Братск, 2007.

В свою очередь Мохначев С. А.² исходит из того, что в перспективе представляется вполне возможным формирование стратегических альянсов в сфере образования: партнерство школ, различных вузов, работодателей, местных органов государственной власти и управления, продвигающих государственные приоритеты в подготовке специалистов. Однако, как отмечает автор, взаимоотношения в образовательном стратегическом альянсе существенно отличаются от обычных рыночных, когда вузы, продавая образовательные услуги, должны подстраиваться под сиюминутные запросы клиентов, подчас не соответствующие перспективным тенденциям рынка труда.

Поэтому в связи с формированием новых подходов к управлению взаимодействием на рынке образовательных услуг возникает вопрос выбора стратегий, адекватных запросам экономики знаний. Ориентация выбора в пользу стратегий активного взаимодействия, с нашей точки зрения, позволит учреждениям профессионального образования предоставлять качественные и доступные знания всем участникам рынка образовательных услуг, а органам государственной власти и управления гарантирует качественное выполнение национального проекта «Образование» и национальной стратегии в образовании и научной деятельности.

В связи с чем, элементами стратегии активного взаимодействия на региональном рынке образовательных услуг может выступать активный мониторинг и последующий анализ запросов на образовательные услуги от рынка труда, населения и бизнес-структур, а также мониторинг адекватности вклада образовательных учреждений; прогнозирование развития регионального рынка труда и образовательных услуг; активное формирование приоритетных направлений развития образовательного пространства, образовательных услуг и современных форм взаимодействия участников рынка.

Как полагает Асаул А. Н., важнейшим элементом стратегии активного взаимодействия на рынке образовательных услуг являются финансовые инструменты, позволяющие привлечь финансовые ресурсы для реализации стратегии³. Среди опробованных в практике российских

² Мохначев С. А. Управление конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг / С. А. Мохначев // Экономика. 2007. № 307. С. 116–120.

³ Асаул А. Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / А. Н. Асаул, Б. М. Капаров; под ред. д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. СПб.: Гуманистика, 2007.

вузов и предлагаемых к использованию региональными учреждениями профессионального образования можно выделить образовательные вексельные займы, накопительное страхование образования, региональное финансиование территориальных заказов на подготовку специалистов, активный образовательный фандрайзинг и формирование эндаумент-фондов поддержки региональных вузов, участие в кластерных инициативах, коммерциализацию научных разработок, активное участие в международных и всероссийских конкурсах и программах, региональное финансирование консультаций и занятий с репетиторами.

Кроме того, как отмечает Сергеева М. Г.⁴, наиболее целесообразным инструментом реализации мероприятий по привлечению финансовых ресурсов на развитие экономических ВУЗов, может быть методология ведомственных целевых программ (ВЦП), позволяющая привлечь ведомственные ресурсы и проконтролировать их целевое использование для достижения запланированных текущих и конечных результатов конкретной программы. Эффективное управление взаимодействием на рынке образовательных услуг является условием устойчивого развития экономики региона и высокого уровня удовлетворения потребностей всех слоев населения в качественных услугах при сохранении доминирующей роли государственной образовательной политики.

Однако другие респонденты полагают, что стратегия интеграции системы высшего образования, частного бизнеса и государства для формирования научно-технологического альянса, должна быть сконцентрирована на уровне развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Нельзя не согласиться с такой позицией, поскольку на региональном уровне, в условиях развитой системы ИКТ, возможно, добиться поистине впечатляющих результатов с учетом ежегодного увеличения количества пользователей интернет ресурсов.

Еще одним важным аспектом в реализации стратегии интеграции системы высшего образования, частного бизнеса и государства может стать более активное участие государственных структур в косвенном стимулировании научно-образовательной сферы.

В развитых странах государство участвует в сфере образования не только в явной форме, но и косвенным путем. Рычагами косвенного

⁴ Сергеева М. Г. Подготовка специалистов экономического профиля посредством разработки модели профессиональной компетентности на пути экономического возрождения России / М. Г. Сергеева // Экономическое возрождение России. 2008. № 1 (15). С. 50–55.

регулируемые являются, например, субсидии. С помощью субсидий государство может стимулировать преимущественное развитие тех форм, видов и методов обучения и научной деятельности, которые считает особо важными и перспективными. Вовлечение государством в образовательные программы потенциально незанятой молодежи положительно влияет на рынок труда и занятости. Правительства многих западных стран сегодня проводят сознательную политику, направленную на то, чтобы молодые люди осознанно выбирали направление образовательной сферы. Так, в Швеции 72% юношей и девушек по достижении 16 лет поступают в ВУЗы или другие учебные заведения, что способствует качественному росту человеческого капитала и служит одним из способов страхования от безработицы⁵.

Таким образом, в рамках формирования стратегии интеграции системы высшего образования, частного бизнеса и государства, важно определить институциональную траекторию развития такого альянса, основанного на обосновании определяющей роли государства в проведении протекционистской политики по отношению к отраслевой науке и профессиональному образованию. Для проведения такой политики необходимо задействовать механизмы, стимулирующие расширение возможностей для воспроизводства знаний на региональном уровне. Прежде всего, речь идет о налоговых льготах, прямых целевых дотациях, законодательных актах по охране авторских прав и обеспечению авторских вознаграждений. Стратегически важным ориентиром интеграции системы высшего образования, частного бизнеса и государства может выступать — экспорт образовательных услуг на основе франчайзинга, представляющего собой форму коммерческой концессии⁶. Расширение экспорта образовательных услуг позволило бы обеспечить российские интересы в новых условиях развития образовательных процессов в мире. Речь идет о возобладавшей в последнее время объективной тенденции формирования транснационального (трансграничного) образования.

В рамках формирования стратегии интеграции системы высшего образования, частного бизнеса и государства, представляется важным также акцентировать внимание на следующих основных направлениях создания:

⁵ Асаул А. Н. Престижное экономическое образование на благо России/ А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. 2006. № 1(7). С. 3–7.

⁶ Сосна С. А., Васильева Е. Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия. М.: ИКЦ «Академкнига», 2005. С. 74.

- институтов развития человеческого капитала, стимулирующих разнонаправленные подходы к развитию образовательной сферы, сферы занятости и миграционной политики;
- институтов модернизации, формирующих синтез развитие научных технопарков и кластеров в рамках взаимодействия научных технологий, частного капитала и ВУЗов, а также различных форм взаимодействия государства и бизнеса.

Накопленные достижения экономической науки и практики в области исследования взаимодействия государства, частного бизнеса и системы высшего образования позволяют сформулировать и предложить несколько видов такого взаимодействия, осуществление которых возможно, на наш взгляд, в форме партнерства. С учетом предпринятых и обобщенных в рамках данной публикации предложений, стратегия развития экономического ВУЗа, определяющая интеграцию системы высшего образования, частного бизнеса и государства, может быть схематично представлена в виде следующей формы (рис. 1).

Основная задача данной стратегии, заключается в устранении противоборства власти, науки и предпринимательства, которое должно сменить сотрудничество и его высшая форма – партнерство, с четким разграничением функций и ответственности каждого из партнеров. Этот фактор, на наш взгляд, может оказаться решающим в реализации стратегии развития образовательной и инновационной деятельности с целью формирования успешного альянса и повышения вклада научно-образовательной сферы в развитии новых технологий.



Рис. 1. Стратегия развития экономического ВУЗа, определяющая интеграцию системы высшего образования, частного бизнеса и государства [авторская разработка]

Тетерюкова О. М.
кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства

Особенности и современные тенденции развития высшего образования

В статье проведен анализ особенностей и выявлены тенденции развития высшего профессионального образования в Российской Федерации.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование, ВУЗ, ЕГЭ.

Features and current trends of development of the higher education

In article the analysis of features is carried out and tendencies of development of higher education in the Russian Federation are revealed.

Keywords: higher education, Higher education institution, Unified State Examination.

Переход от индустриального общества и простых технологических операций к постиндустриальному обществу с инновационным типом экономики, сопровождающийся многообразными социально-экономическими трансформациями, обусловил глобальный кризис сферы высшего образования, который в настоящее время проявляется как мировая тенденция смены основной парадигмы образования. А именно происходит кризис классической модели и системы образования, разрабатываются новые фундаментальные идеи в философии и социологии образования, осуществляется движение высшего образования в направлении интеграции в мировую культуру, создается система непрерывного образования, идут процессы гуманитаризации и компьютеризации образования, возникают сообщества школ и вузов др.

В связи с этим анализировать современное состояние системы высшего профессионального образования следует через призму осмысления происходящего в ней кризиса.

С одной стороны, это объективно и закономерно. Признание нестабильности не только мира, но и человека современной эпохи хаоса и синергетики чрезвычайно усиливает «феномен риска». Помимо того, что увеличиваются и усиливаются факторы риска (универсализация, глобализация, институционализация риска), обостряется субъективное ощущение риска, и это приводит к нестабильности, неустойчивому характеру социальной жизни. В связи с этим многие специалисты (см.,

например, материалы круглого стола «Трансформация высшей школы: проблемы и перспективы» [Идеи и идеалы. 2010. № 1 (3). С. 2–40]) отмечают факт кризисного состояния образования и его структур, часто обусловленный, прежде всего, дефицитом финансового обеспечения. Такая слагаемая кризиса наблюдается и в нынешней России, особенно в высшем образовании, так как система общего и начального профессионального образования уже как-то смогла адаптироваться к новым механизмам финансирования и выработала новые ценностные ориентиры содержания образования и пр.

С другой стороны, исторический, сравнительный анализ позволяет утверждать, что редко какое общество было удовлетворено своей системой образования. Даже в относительно благоприятные времена социального прогресса общественность нередко отмечает черты кризиса в сфере образования, отставание образования от запросов производства и социума, падение интереса к овладению знаниями и т.п. О кризисе образования пишут отечественные и зарубежные исследователи. «Запущенность образования» — говорят о своей системе образования японцы; «растущая волна посредственности» — оценивают своих специалистов американцы.

Само слово «кризис» появилось в русском языке в первой половине XVIII века. В самом общем толковании его определяют как суд; резкий, крутой поворот в чем-либо; тяжелое переходное состояние; острое затруднение с чем-либо (например, с производством или сбытом товаров); тяжелое положение; перелом, при котором неадекватность средств достижения целей рождает непредсказуемые проблемы. И в этой связи кризис в образовании не всегда можно определять как следствие финансовой недостаточности; нередко он — результат непонимания самой роли образования, значения его в гуманистически ориентированном социальном прогрессе.

Так, в большинстве западных стран, а также в Японии кризис проявляется как неадекватность уровня, характера, направленности образования постиндустриальному вектору цивилизационного развития. Исследователи отмечают (см., например, материалы круглого стола «Трансформация высшей школы: проблемы и перспективы» [Идеи и идеалы. 2010. № 1(3). С. 2–40]), что начиная с 1945 года, во всех странах наблюдался огромный скачок в развитии и изменении социальных условий. Это было вызвано охватившей весь мир «революцией» в науке и технике, в экономике и политике, в демографии и социальных условиях. Однако научно-техническая революция, ускорив социальные процессы, не смогла вовлечь в процесс изменений систему образова-

ния. Вследствие чего возникло «противоречие между происходящими качественными изменениями в современном общественном производстве за счет резкого увеличения его знание – интенсивности и эволюционно-экстенсивным развитием образования в рамках традиционных его форм» [Филатов С.А. Непрерывное профессиональное образование в контексте экономики, основанной на знаниях. Дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. Томск. 2006]. В результате произошел разрыв между требованиями общества и возможностями образования, в том числе и высшего профессионального.

В данном контексте можно применить такое толкование термина «кризис», как очищение, отказ от старого и формирование нового. Поэтому возможен, и в этимологических словарях приводится такой смысловой аспект первичного значения слова «кризис», как новый, свежий.

Означает ли данный этимологический экскурс, что кризис несет в себе стимулирующее начало? На наш взгляд, – да и это показали, к примеру, экономические исследования последних лет. Страны с неустойчивыми вплоть до кризисных траекторий экономического роста в среднем росли более высокими темпами, чем бескризисные экономики.

Итак, кризис – это признак жизни. Именно поэтому кризисная ситуация представляется плодотворной и оптимистичной. Кризис – это не грянувшее зло. Кризис – это неизбежный этап для отбрасывания старого плохого и приобретения нового хорошего. Кризис – это период творческого обновления. Кризис открывает новые горизонты и новые возможности, заставляет задавать новые вопросы. Хотя не следует исключать и то обстоятельство, что время кризиса – это период неопределенности и неупорядоченности.

Что касается ситуации в высшем образовании, то сама по себе констатация кризиса этой системы ничего не дает. Она всегда в кризисе – и это показатель того, что она жива.

Исходя из этого, есть смысл рассматривать кризис высшего образования не только через призму недостаточности, опасностей, проблем, но и как ресурс, движущую силу для формирования нового инновационного образовательного уклада.

При этом следует отметить, что этот кризис разворачивается на фоне общемировых тенденций развития системы образования. Среди них можно выделить следующие [Яковец Ю. В. «В.И. Вернадский о закономерностях циклической динамики науки и современная научная революция» // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ.10405, 07.05.2003].

Во-первых, растет массовость образования, причем в такой мере, что это дает основания говорить о переходе к всеобщему высшему образованию в экономически развитых странах. Так, численность студентов на каждые 10 тысяч жителей в США составляет 580, в Германии – 240, Великобритании – 390, Японии – 233. Дело в том, что наличие высшего образования для многих является знаком социальной нормальности. С получением образования, повышающим уровень квалификации работника, возможно получение более высоких доходов. Однако, не можем не заметить, что возможность доступа к образованию ниже в странах периферии по сравнению со странами центра. Так, численность студентов высших учебных заведений на тысячу человек составляет, например, в Китае 19 чел., в Индии – 13 чел. [Россия и страны мира – 2010. – RL:<http://www.gks.ru/>]

Образованию придается приоритетная роль, как сфере расширенного воспроизводства человеческой личности и ее творческого потенциала, обеспечивающей адаптацию человека к наукоемкому, дифференцированному, гибкому производству, к усложняющимся и быстро меняющимся условиям жизни, что характерно для инновационной экономики.

При этом массовость образования проявляется и в происходящих структурных сдвигах в системе образования: повышение доли обучения взрослых; развитие подсистемы профессиональной подготовки и переподготовки; увеличение доли гуманитарного образования за счет технического; повышение удельного веса фундаментальной составляющей в общей структуре подготовки специалистов (прежде всего, в системе высшего профессионального образования).

Во-вторых, происходит коммерциализация образования. Еще к концу прошлого века сформировалась целая отрасль мирового хозяйства – международный рынок образовательных услуг с ежегодным объемом продаж в несколько десятков миллиардов долларов и объемом потребителей в несколько миллионов студентов.

Образование на Западе все в большей мере развивается как экспортная отрасль. В тех же США оказание образовательных услуг иностранцам является пятой по значимости (размерам вклада в национальную экономику) статьёй экспорта.

По оценкам Всемирной торговой организации емкость мирового рынка образования в последние годы составляет примерно 50–60 млрд. долларов. По данным ЮНЕСКО финансовые показатели рынка образовательных услуг в 2010 году достигли 100 млрд. долларов. Устойчивым

лидером здесь являются США, контролирующие почти четверть мирового финансового образовательного оборота. Второе место по объемам образовательных продаж занимает Великобритания (ее доля — 15%). Далее идут Германия и Франция: первая держит чуть больше 10% мирового рынка образования, вторая — чуть меньше 10%. Завершают лидерский список Австралия, Канада и Испания, освоившие по 7–8% этого рынка [Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. М.: РУСАКИ, 2010.].

К 2012 году численность иностранных студентов достигнет: в США 700 000, Англии — 350 000, Германии — более 320 000, Франции, Австралии, Канаде — превысит 250 000, Испании — 200 000, а России всего — 160 000 человек.

Как видно из приведенных цифр РФ по этим показателям отнюдь не в числе передовиков. Доля российских вузов на международном рынке образовательных услуг по показателю численности обучающихся иностранцев оказывается в районе 2,5%. Скромное место российского высшего образования в этом ряду (десятые доли процента мирового рынка) — одно из свидетельств неконкурентоспособности нашей высшей школы.

Глобализация при этом идет через стандарты и дипломы. Все больше образовательных программ в вузах различных стран следуют международным, а отнюдь не национальным стандартам качества. Те системы образования, которые не участвуют в международной конкуренции за иностранных студентов и, как следствие, в конкуренции стандартов качества образования, в конечном итоге делают неконкурентоспособными свои страны не только в сфере образования, но, в перспективе, и в сфере экономики.

В-третьих, фактором, оказывающим мощное влияние на сферу высшего образования во всем мире, становится информационная трансформация. Взрывное развитие цифровых технологий и средств интернета привело к тому, что содержание образования вообще и содержание предметного знания в частности уже не являются уникальной собственностью конкретного профессора, а в последнее время — и конкретного вуза. И это заставляет, как минимум, пересмотреть формы доставки и оценки знаний в учебном процессе.

Технологический переворот в сфере образования на основе опережающей комплексной информатизации способствует превращению образования в одну из наиболее технически оснащенных отраслей хозяйственной системы.

В-четвертых, в системе образования и профессиональной подготовки кадров утверждается принцип индивидуального развития личности и ее самоактуализации с помощью распространения диверсифицированных, гибких, индивидуализированных программ, а также разнообразных экономических механизмов и организационных форм образования с целью возможно более полного учета индивидуальных способностей обучающихся, максимальной активизации их в образовательном процессе, передачи увеличивающегося объема информации без удлинения срока обучения в учебных заведениях.

Вообще, если проанализировать основные оценки мирового высшего образования, то увидим, что еще чуть более десяти лет назад обозначились такие основные тенденции, как фундаментализация, прагматизация, регионализация, индивидуализация и, конечно, информатизация (см., например, материалы круглого стола «Трансформация высшей школы: проблемы и перспективы» [Идеи и идеалы. 2010. №1 (3). С. 2–40]). При этом в тот период большинство исследователей в качестве основной тенденции развития высшего образования выделяли фундаментализацию. Но в настоящее время приоритет отдается прагматизации. Думается, это можно объяснить экономическим кризисом, а также тем, что высшее профессиональное образование призвано решать приоритетные задачи развития экономики, производства, науки и общества в целом. В общем контексте становления и развития экономики, основанной на знаниях, инновационно активной экономики именно прагматизация выступает ведущим направлением развития современного образования в мире, да и в России.

Указанные тенденции свидетельствуют, на наш взгляд, о том, что в мировой экономике происходит формирование принципиально новой модели образования, адекватной постиндустриальной цивилизации.

В связи с этим целесообразно проанализировать, какая оценка и какое понимание тенденций развития отечественного образования, в первую очередь высшего профессионального, формируются в нашем научном сообществе и массовом сознании. И, прежде всего, важно осмысление изменения образа высшего образования, который складывается сегодня? На сколько существующая ситуация в российской высшей школе имманентна трендам, выявленным в системе образования различных стран? Каковы перспективы формирования инновационной модели образования в современной России?

Отметим, что в настоящее время, говоря о высшем образовании, используют такие уточняющие характеристики, как «непрерывное образование», «профессиональное образование», «фундаментальное образование» и пр. Другими словами, расширяется сущность высшего

образования, что в определенной мере растворяет его цели и задачи в «образовательном образе жизни». Вместе с тем, затруднительно определить, что конкретно несет именно высшее профессиональное образование, в чем его специфика по сравнению с другими уровнями образования. Например, сегодня степень бакалавра может быть присвоена и по окончании университета, и по завершении обучения в колледже по отдельным направлениям подготовки. Или существуют ли принципиальные отличия высшего образования, которое предлагает классический, технический, медицинский, педагогический университеты, или академия, институт и пр. при реализации однопрофильных образовательных программ?

Несмотря на исторически богатый опыт функционирования высшей школы в России, однозначных ответов на эти вопросы не получено до сих пор. Однако в рамках только одной работы дать широкомащтабную оценку основных проблем, стоящих сегодня перед российским высшим образованием, не представляется возможным. В силу этого, при проведении данного исследования основное внимание было сосредоточено на выявлении тех характеристик системы высшего профессионального образования, которые вписываются в контекст современных инновационных процессов.

Очевидно, что состояние образовательной системы всегда отражает социально-экономическую обстановку в стране. Следовательно, кризисное состояние российской экономики обуславливает и проявление кризиса в сфере образования. При этом кризис отечественного образования является не просто составной частью общего социально-экономического и финансового кризиса. Здесь отчетливо проявляются синергетические взаимосвязи целого и части, отражающие признаки образовательной сферы, как открытой, динамичной, самоорганизующейся системы. В этих условиях может показаться, что решение проблем достижения соответствия перспектив развития российской системы высшего образования общемировым тенденциям преждевременно. Наша же исследовательская парадигма исходит из совершенно противоположной точки зрения.

Итак, проанализируем состояние системы высшего профессионального образования России с позиций ее инновационности.

Прежде всего, отметим, что ситуация в отечественном образовании, кроме описанных выше общемировых трендов, характеризуется особыми тенденциями.

Анализ статистических данных, а также информации из официальных и научных источников, позволил выявить следующие тенден-

ции, свойственные российскому высшему профессиональному образованию, которые сформировались за период с конца прошлого века до настоящего времени:

1. За последние годы удалось несколько улучшить ресурсное обеспечение высшего образования. Финансирование только из средств федерального бюджета выросло почти в два раза: со 121,6 млрд. рублей в 2010 году до 251,6 млрд. в 2011-м (см. Табл. 1). Так, в 2011 г. доля расходов федерального бюджета на образование выросла по сравнению с 2010 г. (с 1,9% до 3%). Особенно заметным был указанный рост в высшем профессиональном образовании, которое отнесено к федеральному ведению. Соответственно, большая часть федеральных расходов на образование оказалась сосредоточена на финансировании высшего профессионального образования. При этом за счет других источников, главным образом средств семей, в высшую школу приходят вполне сопоставимые средства (табл. 1) [Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Стат. сборник. М.: Росстат, 2011. С. 365, 371–380]. Это означает, что кризис серьезного недофинансирования системы высшего образования преодолевается, хотя до паритета с ведущими образовательными сверхдержавами еще далеко.

Таблица 1

**Численность, прием студентов и выпуск специалистов
государственными и муниципальными образовательными учреждениями
высшего профессионального образования по источникам
финансирования (тысяч человек)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Численность студентов (на начало Учебного года) – всего	4270,8	4797,4	5228,7	5596,2	5860,1	5985,3	6133,1	6208,4	6214,8	6135,6
в том числе обучающихся за счет средств:										
федерального бюджета	2754,6	2783	2851,1	2898	2922,6	2924,6	2911,5	2859,8	2791,6	2691,1
бюджетов субъектов Российской Федерации	36,8	49,9	59,5	68,3	72,1	70,8	72,2	68,3	63,3	69,7
местных бюджетов	10,6	9,9	9,2	7,5	7,6	7,4	5,7	3,6	3,7	3,1
с полным возмещением затрат на обучение	1468,8	1954,6	2308,9	2622,3	2857,8	2982,6	3143,7	3276,8	3356,2	3371,7

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Принято студентов – всего	1140,3	1263,4	1299,9	1411,7	1384,5	1372,5	1376,7	1384	1362,7	1329,6
в том числе на обучение за счет средств:										
федерального бюджета	572,2	569,5	590,4	604,8	610,4	595,9	568,9	552,9	546	544
бюджетов субъектов Российской Федерации	11,5	15,8	14,4	15,8	16,5	16,3	15,2	15,3	14,1	15,3
местных бюджетов	3,1	2,6	3,2	2	1,8	1,5	1,2	0,6	0,7	0,4
с полным возмещением затрат на обучение	553,5	675,6	691,9	789,1	755,9	758,8	791,4	815,3	801,9	769,8
Выпущено специалистов – всего	578,9	647,8	753,1	860,2	930,4	978,4	1055,9	1108,9	1125,3	1166,9
в том числе обучавшихся за счет средств:										
федерального бюджета	445,1	465,4	501,1	509,5	509,2	503,6	528,2	535,2	535,5	541,3
бюджетов субъектов Российской Федерации	5,3	7	7,2	9,7	11,9	12,4	11,1	12,5	11,6	12,1
местных бюджетов	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4	1,2	1	0,7	0,8	1
с полным возмещением затрат на обучение	127,1	174	243,5	339,6	407,9	461,2	515,7	560,5	577,4	612,4

В 2004–2011 гг. расходы на образование росли как из государственных, так и частных источников. С 2008 по 2011 г. доля бюджетных расходов на образование в ВВП возросла (с 1,2% до 2,9% соответственно), а затем начинается ее постепенная стабилизация при росте абсолютных объемов (табл. 2). Динамика объема платных услуг системы образования показывает их стабильный рост, причем его темпы обгоняют темпы роста бюджетных расходов на образование [Прогноз развития высшего образования в России: 2009–2011 гг. / Под редакцией д.э.н. Т. Л. Клячко. М., 2011. С. 25]. К примеру, объем платных услуг системы образования увеличился с 41,5 млрд.руб. в 2000 г. до 231,7 млрд.руб. в 2007 г. (в 5,6 раза), а в 2010. он составил 287, 6 млрд.руб. (увеличение по

сравнению с 2004 г. в 6,9 раза) [Аганбегян А. О месте экономики России в мире // Вопросы экономики. 2010. № 4]. В 2010 г. платных образовательных услуг населению было оказано на общую сумму 306,7 млрд. руб. [Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010: Стат. сборник. М.: Росстат, 2010. С. 365, 371–380].

Таблица 2

Расходы на образование и объем платных услуг в системе образования

	2008	2009	2010	2011
Расходы на образование в федеральном бюджете, млрд.руб.	99,8	121,6	164,5	201,6
Доля расходов на образование в федеральном бюджете, %	0,8	0,7	0,7	0,8
Объем платных услуг системы образования, млрд.руб.	118,7	147,0	189,6	231,7
Доля платных услуг в ВВП, %	0,7	0,7	0,7	0,7
Объем платных услуг в системе высшего образования, млрд.руб.	47,7	59,35	73,85	94,6

Авторск. обобщение по: [Прогноз развития высшего образования в России: 2009–2011 гг. / Под редакцией д.э.н. Т.Л. Клячко. М., 2011, С. 25].

2. В системе высшего профессионального образования наблюдается значительное увеличение числа высших учебных заведений – более чем в 2,4 раза (с 1114 в 1970 г. до 457 в 2010 г.), что можно объяснить, в первую очередь, расширением сети негосударственных вузов. Правда, в 2009 г. количество вузов несколько снизилось по сравнению с предыдущим годом (их насчитывалось 1114 и 1134 соответственно), но при незначительном увеличении числа государственных вузов [Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2010. С. 226].

3. Количество студентов вузов возросло почти в 2,8 раза (до 7,4 млн человек), что связано как с ростом численности молодежи студенческого возраста в целом за период с 1970 по 2010 гг., так и с увеличением числа высших образовательных учреждений. Эти показатели были достигнуты главным образом за счет расширения приема студентов в го-

сударственные вузы на условиях полного возмещения затрат на обучение (почти 58% приема 2010 года), а также развития негосударственных вузов. В 2010 году на 10 тысяч жителей России приходилось 523 студента, тогда как самый высокий аналогичный показатель в СССР в 1980 году составлял 219. Однако статистическими данными (табл. 3.) также подтверждается и общеизвестная тенденция к сокращению численности студентов за период 2009–2010 гг., как в государственных, так и негосударственных вузах (соответственно на 79,4 и 15,0 тыс. студентов) [Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010: Стат. сборник. М.: Росстат, 2010. С. 365, 371–380].

4. Увеличение численности штатного профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов за анализируемый период на 183,2 тыс. человек (на 46,5%) [Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2010, С. 226] можно объяснить, во-первых, ростом количества студентов в вузах, во-вторых, появлением негосударственного сектора высшего образования. Кроме того, рост состава педагогических кадров высшей школы в условиях общесистемного кризиса во многом связан с сокращением научного сектора страны и естественным стремлением вузов привлечь высококвалифицированных научных работников к образовательному процессу. Однако некоторое увеличение численности ППС представляется недостаточным по сравнению с ростом числа вузов и количества студентов.

5. Удельный вес в составе ППС педагогических работников, имеющих ученую степень кандидата или доктора наук меняется весьма незначительно: в 1980 г. она составляла 50%, в 2010 г. — 52,1% (штатный персонал государственных вузов). Это можно объяснить достаточно низкой результативностью функционирования системы послевузовского образования, К примеру, число аспирантов, защитивших диссертации в установленный срок, составило в 2011 г. 29,2% от всех выпускников аспирантуры. А удельный вес лиц, закончивших в 2011 г. докторантуру с защитой диссертации, составил 26,4% [Численность учащейся молодежи образовательных учреждений Российской Федерации. Среднесрочный прогноз до 2014 года и оценка тенденций до 2025 года / Под ред. Ф. Э. Шереги и А. Л. Арефьева. М., ЦСПИМ, 2011. С. 123].

Говоря в целом об уровне образования российских граждан, следует отметить, что удельный вес населения, не имеющего начального общего образования за период между переписями населения 1989 и 2010 годами, сократился с 65 до 8 человек в расчете на каждую тысячу населения. На фоне уменьшения численности граждан, имеющих общее

образование (с 483 до 290 на 1000 человек), значительно вырос удельный вес населения, имеющего профессиональное образование различного уровня – с 452 до 689. Следует отметить, что указанный рост произошел по следующим видам профессионального образования: высшее, неполное высшее и среднее (соответственно с 113 до 160, с 17 до 31, с 192 до 270, т. е. на 41,6, 82,4 и 40,6%%). Незначительное снижение отмечено лишь по показателям начального образования (со 130 до 127) [Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Стат. сборник. М.: Росстат, 2011. С. 365, 371–380].

Динамика основных показателей, характеризующих сферу образовательных услуг Российской Федерации за период 2009–2011 гг., представлена в таблице 3.

Таблица 3

Основные показатели образовательной системы профессионального образования в Российской Федерации в 2009–2010 гг.

Показатели	2009		2010	
		в % к 2008		в % к 2009
Государственные и муниципальные учреждения начального профессионального образования	2860	89,6	2854	99,8
Численность учащихся, тыс. человек	1115	88,8	1100	98,7
Государственные и муниципальные учреждения среднего профессионального образования	2535	98,8	2564	101,1
Численность студентов, тыс. человек	2136	93,4	2052	96,1
Негосударственные и муниципальные учреждения среднего профессионального образования	249	106,9	251	100,8
Численность студентов, тыс. человек	108	90,2	106	98,1
Государственные и муниципальные учреждения высшего профессионального образования	660	100,3	662	100,3
Численность студентов, тыс. человек	6215	100,1	6135,6	98,7
Прием, тыс. человек	1363	98,5	1312	96,3
Выпуск, тыс. человек	1125	101,4	1111	98,8
Негосударственные учреждения высшего профессионального образования	474	105,3	452	95,4
Численность студентов, тыс. человек	1298	103,6	1283	98,8
Прием, тыс. человек	279	93,8	269	96,4
Выпуск, тыс. человек	233,2	102,9	228	97,8

Авторск. обобщение по: [Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010: Стат. сборник. М.: Росстат, 2010. С. 365, 371–380].

Сохранение основных количественных параметров – лишь одна сторона весьма сложных процессов, происходящих в российской системе образования. С точки зрения перспектив формирования новой модели образования, адекватной инновационному развитию экономики, важно реально оценить степень качественных изменений этой системы.

После нескольких лет дискуссий в среде ведущих российских экспертов достигнуто если не полное согласие, то, по крайней мере, существенное сближение позиций по ключевым вопросам модернизации высшей школы.

Важным качественным сдвигом является отказ от государственной монополии в высшем профессиональном образовании. Так, до 1995 г. негосударственных образовательных учреждений не существовало. В 1995 г. их стало 193, а в 2010 г. — уже 452 (максимальное их количество было в 2008 г. — 474) (см. Рис.1).

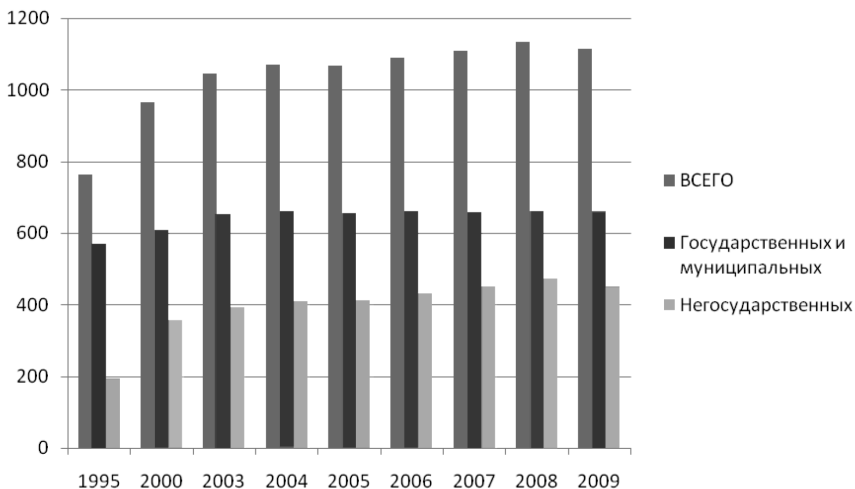


Рис. 1. Динамика количества образовательных учреждений в системе высшего профессионального образования (построено по [Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2010])

Как видно из этой диаграммы, количество негосударственных образовательных учреждений в системе высшего профессионального образования имеет тенденцию к росту. Но, несмотря на относительно высокий удельный вес негосударственных образовательных учреждений в системе ВПО России (40,6% от общего количества всех вузов в 2010 г.), в общем контингенте студентов доля тех, кто получает образование в негосударственных вузах, еще весьма незначительна (17,3%).

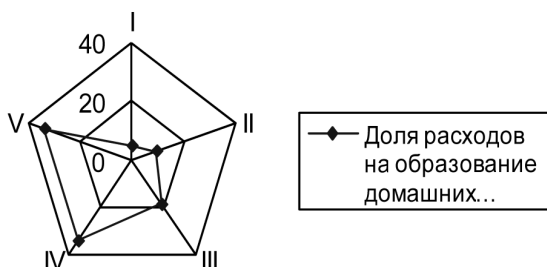
Появление и развитие в системе профессионального образования негосударственного сектора свидетельствуют о движении российского образования к вариативной модели.

Итак, за достаточно короткий промежуток времени в российской сфере образования, как уже отмечалось, сложились рыночные отношения.

В 2011 году платных образовательных услуг населению было оказано на общую сумму 396,7 млрд. руб., что составило 8,9% от общего объема всех видов платных услуг. Доля услуг образования сохраняет относительную стабильность своих значений при незначительном варьировании по годам. Так, за период с 2004 по 2011 гг. этот показатель изменился от 6,7 до 8,1%. При этом удельный вес студентов, обучающихся на платной основе в учреждениях высшего профессионального образования, имеет стабильно сохраняющуюся тенденцию к росту и в 2010–2011 учебном году составил 68%, в том числе в государственных (муниципальных) учреждениях – 54% [Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Стат. сборник. М.: Росстат, 2011. С. 365, 371–380].

Тенденция опережающего роста индекса физического объема платных услуг в сфере образования по сравнению с общим объемом всех платных услуг сохранила свою актуальность и в посткризисном 2010 году (96,3 против 95,8%). Лишь значения кризисного 2008 года выявили обратную картину: 102,4% против 104,4% для всех видов платных услуг [Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010: Стат. сборник. М.: Росстат, 2010. С. 365, 371–380].

Распределение расходов домашних хозяйств с различным уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов на оплату услуг в системе образования показал в 2010 году увеличение доли таких расходов по мере увеличения семейных доходов – от 4,7% для I группы до 33,7% у хозяйств с наибольшими ресурсами (V группа) (рис. 2).



Авторск. разработка по [Платное обслуживание населения в России. 2010: Стат. сб./ Росстат. М., 2010. С. 300].

Рис. 2. Распределение расходов домашних хозяйств с различным уровнем доходов на оплату услуг образования, 2010 г.

Таким образом, одним из проявлений формирования модели высшего профессионального образования инновационной направленности становится ее вариативный, рыночный характер.

Кроме этого, впервые за последние двадцать лет удалось запустить в федеральном масштабе программу поддержки ведущих вузов страны. Инвестиции в размере 37 млрд. руб. в рамках приоритетного национального проекта «Образование» получили 57 вузов, и в ряде случаев эти инвестиции сопоставимы с их годовым бюджетом.

Стал полностью легитимным единый государственный экзамен (ЕГЭ). Его, безусловно, надо развивать и улучшать, но это важный шаг для создания интегрированной системы оценки результатов образовательного процесса. При наличии многих недостатков ЕГЭ, несомненно то, что его введение – один из существенных признаков инновационной образовательной парадигмы.

После многолетних дискуссий все же осуществлен окончательный переход на двухуровневую структуру высшего образования: бакалавриат и магистратура. Такой переход актуален не столько потому, что Россия присоединилась к Болонскому соглашению и тем самым вписалась в процесс глобализации и межстрановой интеграции образовательных систем. Он обусловлен современными экономическими и социальными реалиями, когда человеку приходится менять профессии и получать образование на протяжении всей жизни. Теперь у студента появится возможность выбора индивидуальной образовательной траектории: после бакалавриата он может поступить в магистратуру или начать работать и при желании продолжить образование через несколько лет. Кроме этого появляется возможность учиться в магистратуре любого вуза, а значит, получать дополнительные карьерные преимущества на рынке труда.

Следует констатировать, что результатом совместных усилий науки, образования и производства в последние годы стало движение в сторону открытости системы отечественного образования. Сегодня участие работодателей и других социальных институтов в оценке и развитии образовательных программ закреплено на законодательном уровне и активно входит в практику передовых университетов. Большая аналитическая, научно-исследовательская работа высших учебных заведений по различным актуальным проблемам высшего профессионального образования способствует формированию современной модели образования и инициирует инновационную образовательную деятельность и т.д. При этом основной целью институциональных пре-

образований становится зависимость ресурсного обеспечения вузов от результатов их деятельности.

В целом все рассмотренные тенденции развития высшей школы – и общемировые, и специфические российские – служат общим фоном, на котором трансформируется образовательная система. А что происходит с ней самой? Ее нынешнее состояние – это продукт естественной эволюции и влияния трендов или результат продуманной и политически – суть общественно – принятой программы реформирования? На последний вопрос можно определенно ответить: к сожалению, этот общественно важный институт, адаптируясь к социально-экономическим реалиям, принял весьма причудливую форму. Означенные тренды содержат в себе противоречия, контраверзы, парадоксы. Думается, что возможности их преодоления в определенной степени обуславливаются формированием сферы высшего профессионального образования, как системного целого с комплексом развитых интегративных свойств, характеризующих образовательную модель инновационного типа.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

у68 **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XXXII/ Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – 256 с.

ISBN 978-5-903893-18-8

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XXXII

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.

Подписано в печать 10.08.2012
Формат бумаги 60x90¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 14,88 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru