

**Редакционный совет:**

*В.И. Галицкий* - главный научный сотрудник  
ОАО «Промгаз»

*А.Г. Грязнова* - доктор экономических наук,  
профессор, ректор Финансовой академии  
при Правительстве РФ

*А.П. Жабин* - доктор экономических наук,  
профессор, ректор Самарской государственной  
экономической академии

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук,  
профессор Института экономики Российской  
академии наук

*В.Г. Князев* - доктор экономических наук,  
профессор, проректор Российской  
экономической академии им. Г.В. Плеханова

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук,  
профессор, директор института теоретической  
экономики Самарской государственной  
экономической академии

*В.Н. Овчинников* - доктор экономических наук,  
профессор, директор Северо-Кавказского  
НИИ экономических и социальных проблем

*А.А. Пороховский* - доктор экономических наук,  
профессор, заведующий кафедрой  
политической экономии экономического  
факультета Московского государственного  
университета им. М.В. Ломоносова

*Ю.Б. Рубин* - доктор экономических наук,  
профессор Московского государственного  
университета экономики, статистики  
и информатики

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических наук,  
профессор, заведующий кафедрой экономической  
теории Московского государственного  
института электроники и математики  
(технический университет)

*Л.С. Тарасевич* - доктор экономических наук,  
профессор, ректор Санкт-Петербургского  
государственного университета экономики  
и финансов

*В.А. Тарачев* - доктор экономических наук,  
депутат Государственной Думы РФ

*К.А. Титов* - губернатор Самарской области

*А.Н. Шохин* - доктор экономических наук,  
профессор

**Председатель редакционного совета**

*К.А. Титов* - губернатор Самарской области

**Главный редактор**

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук,  
профессор

**Заместитель главного редактора**

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических  
наук, профессор

**Редактор - И. Н. Лошкарева**

**Компьютерная правка и верстка - О.В. Егорова**

**Учредитель - ОАО «СВМБ»**

Журнал зарегистрирован 23 июня 1998 г.  
в Государственном комитете  
Российской Федерации по печати.  
Регистрационный номер 017755.  
СМИ перерегистрировано 30 марта 2001 г.

**Адрес издателя и распространителя:**

443110, г. Самара, ул. Мичурина, 78,  
ОАО «СВМБ»

Цена договорная

© Экономические науки, 2004

Подписано в печать 03.09.2004 г.  
Формат 60x84/8. Тираж 1 500 экз.  
Усл. печ. л. 11,16 (12,0). Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом».



## Научно-информационный журнал

Издается с мая 1999 г.

### В НОМЕРЕ:

#### ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Петров В.С.** Российский финансовый рынок в 2004 г.:  
не идти вперед - значит двигаться назад.....7
- Баткилина Г.В.** Малое предпринимательство: тенденции развития  
и государственной поддержки.....15

#### МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Решетников А.В.** Модернизация инновационной сферы России:  
проблемы и перспективы.....27
- Михайлов А.М.** Природа экономических и институциональных интересов.....33
- Трещев А.Н.** Еще раз о фиктивном капитале в современной экономике.....45

#### СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Воронцова Е.В.** Развитие сферы услуг в приграничных сельских районах  
Самарской области.....55
- Мелехин Е.С.** К оценке стоимости запасов полезных ископаемых и ресурсов недр.....61
- Богатырев В.Д.** Механизм стимулирования производственных бригад  
на примере ОАО “Ленинградский металлический завод”.....68
- Вагапова Д.З.** Моделирование финансовых потоков в процедуре  
погашения ипотечного кредита с произвольными по величине выплатами.....72

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Печерская Э.П.** Технология организации профессиональной подготовки менеджеров  
в условиях инновационной образовательной среды.....83



# Экономика и политика



## Российский финансовый рынок в 2004 г.: не идти вперед - значит двигаться назад

В.С. Петров

Заместитель генерального директора  
Московской межбанковской валютной биржи

*Прошедший 2003 г. был для экономики России достаточно успешным. Да и 2004 г. начался неплохо. Но слишком долго хорошо не бывает. Последние три месяца принесли с собой ряд макроэкономических сюрпризов. Это не только непредвиденно высокие цены на нефть, но и неожиданное ускорение потребительского спроса и продолжающееся наращивание сырьевого экспорта. Вместе с тем сочетание внешних и внутренних факторов в недалеком будущем не будет столь благоприятным, как сейчас, и экспертами уже прогнозируется замедление роста валового внутреннего продукта (ВВП). И все это на фоне имеющихся признаков ухудшения инвестиционного климата. Жизненный опыт подсказывает, что стоит только потерять бдительность, расслабиться и кризис не заставит себя ждать. Каковы же перспективы развития финансовой системы страны в 2004 г.?*

### Многообразие прогнозов ведет к неопределенности перспектив

Важнейшим внешним фактором развития финансового рынка России является соотно-

шение двух ведущих мировых валют. За первые восемь месяцев 2004 г. курс доллара по отношению к евро вырос на 4,8% до 1,20 долл. за евро (рис. 1). Этому способствовали более высокие темпы роста экономики США по сравнению со странами еврозоны. На 2004 г. прогнозы МВФ предусматривают рост американской экономики на 4,4% за год, а европейской - не более чем на 2%. Опросы экспертов крупнейших мировых банков дают схожие результаты - 4,3% для США и 1,8% для зоны евро. Но, судя по долгосрочным прогнозам, темпы роста американской экономики постепенно замедляются - в 2005 г. ожидается их снижение до 3,3-4%, тогда как темпы роста европейской экономики несколько увеличатся - до 2,1-2,5% в год. Здесь сыграло свою роль и сокращение разницы в процентных ставках по кредитам между странами еврозоны и США после повышения американской Федеральной резервной системой (ФРС) в 2004 г. процентной ставки с 1 до 1,5%.

Следует отметить, что экономика США отличается более высоким уровнем инфляции - 2,7-3,4% в 2004 г. по сравнению с 2-2,6% в зоне евро, что стимулирует ФРС повышать ставку

Рис. 1. Динамика курса доллара США по отношению к евро



опережающими темпами. Ожидается дальнейшее повышение процентной ставки как Европейским центральным банком, так и ФРС, что в среднесрочной перспективе может привести к повышению стоимости заимствований на мировом долговом рынке.

В США по-прежнему сохраняется проблема значительного дефицита текущего счета платежного баланса и федерального бюджета. Первый, судя по прогнозам, составит 4,7-5,1% от ВВП в 2004 г. и около 4,6% от ВВП в 2005 г., а второй - 3,3-3,7% от ВВП в 2004-2005 гг.

Все вышеперечисленные факторы оказывают непосредственное влияние на различные прогнозы курса доллара к евро. Оценки на конец 2004 г. в основном находятся в диапазоне 1,20-1,25 долл. за евро. Разброс прогнозов на конец 2005 г. еще больше, но почти все они подразумевают некоторое снижение курса доллара по отношению к евро.

Другой немаловажный фактор, определяющий перспективы российской финансовой системы, - конъюнктура мирового рынка энергоресурсов. Пока цены на "черное золото" остаются для России одной из важнейших предпосылок экономического благополучия. Прошедшие несколько лет, особенно последнее полугодие, стали временем "дорогой" нефти, что обеспечило России заметный рост экспорта и стало одной из главных причин укрепления рубля.

Высокие темпы роста мировой экономики в 2004 г., прогнозируемые МВФ на уровне 4,9%, ведут к росту спроса на нефть, особенно в развивающихся странах и прежде всего в Китае. По оценкам ОПЕК, мировой спрос на нефть в 2004 г. увеличится на 2,8%, но в 2005 г. рост замедлится до 2,1%. Определяющим фактором для мирового нефтяного рынка будет также размер экспорта иракской нефти.

Банк России предусматривает среднюю цену на нефть в 2005 г. в диапазоне 29,5-31 долл. за баррель, тогда как проект бюджета рассчитан исходя из цены 28 долл. за баррель. Предполагается, что ситуация на мировом рынке для России в перспективе несколько ухудшится. Применительно к валютному курсу это означает замедление тенденции укрепления рубля по отношению к доллару.

### Валютный рынок: курс на стабильность

За восемь месяцев 2004 г. курс рубля по отношению к доллару укрепился на 0,7%, а по отношению к евро вырос на 3,3%. В результате произошло некоторое изменение тенденций 2003 г., когда рубль интенсивно укреплялся по отношению к доллару, но падал по отношению к евро. Однако общий вектор на укрепление рубля остается прежним и объясняется несколькими факторами.

Во-первых, вследствие высоких цен на сырьевые товары (цена на нефть марки Urals за восемь месяцев 2004 г. выросла почти на 30%) российский экспорт за первое полугодие 2004 г. увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 22% до 75,9 млрд. долл.

Во-вторых, в первом полугодии 2004 г. объем прямых иностранных инвестиций, привлеченных российскими нефинансовыми предприятиями, вырос и составил 8,6 млрд. долл. против 6,4 млрд. долл. в первом полугодии 2003 г.

Вместе с тем бегство капиталов из России продолжилось. Вложения российских предприятий в зарубежные активы в первом полугодии 2004 г. составили 13 млрд. долл. (по оценке Центрального банка), что на 41% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Чистый вывоз капитала частного сектора (как разница между увеличением иностранных активов и уменьшением иностранных пассивов) составил в первом полугодии 2004 г. 5,5 млрд., притом что за весь 2003 г. он составил 2,3 млрд. Отток капитала из России ускорился в июле 2004 г. в связи с банковским кризисом и определенным беспокойством инвесторов по поводу возможных изменений в экономической политике страны.

Говоря о дальнейших перспективах развития валютного рынка России в 2004 и 2005 гг., следует прежде всего отметить высокий уровень платежеспособности нашей страны, что гарантирует относительную стабильность валютного рынка. Золотовалютные резервы на конец августа 2004 г. составили 88,3 млрд. долл. (на конец 2003 г. они равнялись 76,9 млрд. долл.). При этом среднедневные объемы средств на корсчетах и депозитах кредитных организаций (составляющие в июле-августе 2004



г. в среднем, соответственно, 198,4 млрд. руб. и 38,3 млрд. руб.) не создают критического уровня спроса на иностранную валюту, способного вызвать серьезное отклонение курса.

Дальнейшая динамика валютного курса рубля будет во многом определяться колебаниями цен на нефть и курса евро по отношению к доллару. Как уже отмечалось, вероятность серьезных изменений внешних факторов действительно существует, что вызывает вариантность прогнозов. Утвержденный парламентом и Президентом бюджет России на 2004 г. сверстан, исходя из среднегодового курса 31,9 руб. за доллар. При этом современные среднегодовые прогнозы курса даются на уровне 29,1 руб. за доллар, что означает его рост в 2004 г. на 5% по сравнению с 2003 г. На 2005 г. в бюджете закладывается курс 30 руб. за доллар, а западные аналитики дают среднегодовой прогноз 29,5 руб. за доллар и 38,1 руб. за евро. Банк России в проекте «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2005 год» задает ориентир увеличения реального эффективного курса рубля не выше 8%.

В настоящее время на срочном рынке ММВБ декабрьские контракты «доллар-рубли» заключаются на уровне 29,60-29,70 руб./долл. Эту отметку, по всей видимости, можно рассматривать не только как прогноз самих участников рынка, но и как наиболее реальный ориентир на среднесрочную перспективу, соответствующий внутренним и внешним факторам, влияющим на валютный рынок. Тем не менее многое будет зависеть также от реализации анонсированной Центробанком новой курсовой политики, ориентированной на бивалютную корзину.

#### **Рынок долговых инструментов: рост инвестиционной эффективности**

**Государственные ценные бумаги.** В первом полугодии 2004 г. одним из важнейших факторов развития рынка долговых инструментов - как государственных, так и корпоративных и региональных облигаций - стали резкое ухудшение ситуации с банковской ликвидностью и прекращение роста предложения денег в экономике. Денежная база (в широком определении) за этот период практи-

чески не изменилась, увеличившись всего на 0,3% до 1920,1 млрд. руб., тогда как в 2003 г. ее рост составил 58%. А в июле 2004 г. впервые за полтора года сократился объем денежной массы - на 53 млрд. руб.

В 2004 г. наблюдается тенденция к постепенному смещению активности участников торгов с первичного и вторичного секторов рынка госбумаг в секторы денежного рынка: операции РЕПО с госбумагами и депозитные операции. Так, доля операций прямого РЕПО с Банком России в совокупном обороте торгов за восемь месяцев 2004 г. составила почти 50%, а общий объем операций прямого РЕПО оценивался примерно в 12,4 млрд. долл., что в 4 раза больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Первичное размещение бумаг происходило далеко не столь успешно, как в первой половине прошлого года, а объемы размещений значительно уступали запланированным. Ухудшение ситуации с рублевой ликвидностью в значительной степени ограничило спрос и предложение на аукционах Минфина. Если в январе-апреле 2004 г. было размещено бумаг на 4 млрд. долл., то в мае-июле 2004 г. объем размещения составил всего 0,4 млрд. В этот период на рынке предложение госбумаг со стороны Минфина лишь компенсировало их выбытие в результате погашения.

На вторичном рынке в последние три месяца среднемесячный оборот сократился в 2,5 раза к началу года. При этом появился интерес к новым для рынка бумагам - еврооблигациям РФ и облигациям государственного внутреннего займа (ОГВЗ) с расчетами в рублях, которые иногда лидируют по дневному объему сделок. Новый импульс в этот период получило и развитие депозитных операций Банка России через торговую систему ММВБ, осуществление которых началось 18 марта 2004 г. В июне-июле текущего года объем депозитных операций составил 0,86 млрд. долл.

Значительное увеличение спроса на биржевые инструменты рефинансирования произошло на май-июль 2004 г. - период кризисного дефицита ликвидности в банковской сфере. В это время наблюдался рост ставок однодневных межбанковских кредитов до 15-30%

годовых. Учитывая, что на аукционах прямого РЕПО ставки по однодневным инструментам составляли 7-7,5% годовых, неудивительно, что банки активизировали свое участие в них. Если в январе-апреле 2004 г. доля операций прямого РЕПО в совокупном обороте сектора госбумаг составила 21%, то в мае-июле 2004 г. она возросла до 75%.

Оценивая развитие ситуации на рынке долговых инструментов в 2004 г., следует учитывать, что тенденция к росту предложения денег сохраняется. Этому, безусловно, будет способствовать приход на рынок пенсионных средств. Предложение финансовых ресурсов со стороны иностранных инвесторов в значительной мере будет зависеть от реакции на изменения в российской экономике со стороны рейтинговых агентств Fitch IBCA и Standard & Poor's. Если еще одно из них присоединится в своих оценках платежеспособности РФ к агентству Moody's и повысит рейтинг России до инвестиционного уровня, вероятность прихода на рынок крупных иностранных инвесторов значительно возрастет.

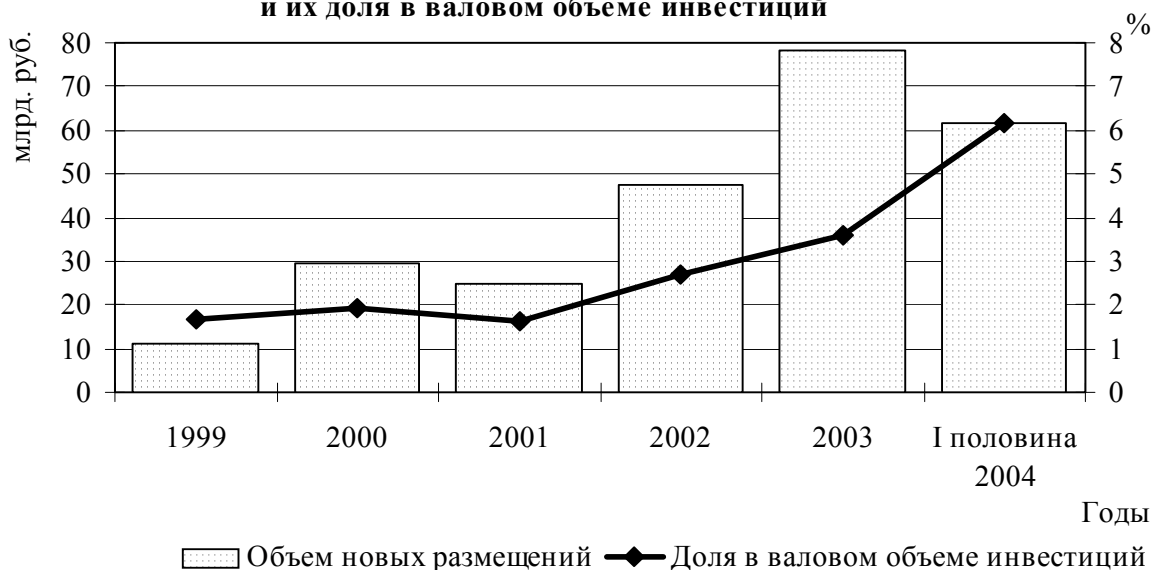
В ближайшей перспективе наряду с развитием инструментов денежного рынка должен возобновиться спрос на размещаемые бумаги на первичном рынке, возрастет ликвидность вторичного рынка. Немалую роль в повышении ликвидности рынка сыграет и политика Минфина, направленная на увеличение объема размещения государственных ценных бумаг на

внутреннем рынке. Это обусловлено необходимостью рефинансирования внешнего долга и минимизации внешних заимствований. Планируется, что на средне- и долгосрочные заимствования в 2005 г. будет приходиться около 92% запланированного объема заимствований, а объем рыночной составляющей государственного внутреннего долга к 1 января 2006 г. составит более 600 млрд. руб. при нынешних 455 млрд. руб.

**Корпоративные и региональные облигации.** В 2004 г. продолжил свое развитие сектор корпоративных и региональных облигаций. Несмотря на некоторые признаки "болезни роста", роль рынка корпоративных облигаций в финансировании инвестиционных потребностей предприятий постоянно растет. Эта тенденция находит отражение в таком показателе, как доля объема заимствований на долговом рынке в общем объеме инвестиций предприятий. Так, в I квартале 2004 г. она составляла около 9%, по итогам полугодия несколько снизилась (рис. 2). Можно предположить, что при благоприятном развитии ситуации в 2005 г. доля долгового рынка в привлечении инвестиций может увеличиться.

Несмотря на не слишком благоприятную конъюнктуру в начале 2004 г., торговая активность в этом секторе рынка продолжала расти. Объем торгов с корпоративными и региональными облигациями вырос в первом полугодии в 2,4 раза по сравнению с прошлым

Рис. 2. Объем новых эмиссий корпоративных облигаций и их доля в валовом объеме инвестиций



уровнем и составил 18 млрд. долл. Объем операций с облигациями на вторичном рынке составил 11,6 млрд. долл., увеличившись в 2,3 раза к первому полугодю 2003 г.

Сумма размещений новых выпусков в первом полугодии 2004 г. увеличилась в 1,7 раза и превысила 3 млрд. долл., причем доля корпоративных облигаций составила 2,15 млрд. долл. Наиболее крупные размещения удалось провести Газпрому - на сумму 10 млрд. руб. (рекорд рынка), Внешторгбанку - на 5 млрд. руб. и Ленэнерго - на 3 млрд. руб.

Между тем на рынок с предложением собственных ценных бумаг стали выходить относительно небольшие компании - представители среднего бизнеса, размещающие займы на 50-200 млн. руб. Такая тенденция свидетельствует о постепенном повышении доступности рынка как источника инвестиций не только для "голубых фишек" нашего фондового рынка.

На фоне дефицита рублевой ликвидности банки в апреле-мае 2004 г. активно продавали облигации, в результате чего произошло значительное снижение цен и повышение доходности негосударственных облигаций. Причем если в конце 2003 г. доходность выпусков "первого эшелона" приблизилась вплотную к показателю инфляции, то к середине 2004 г. она вновь превысила темпы роста потребительских цен. В условиях дефицита ликвидности значительный импульс получил сектор операций РЕПО с корпоративными и региональными ценными бумагами. Объем таких сделок в первом полугодии 2004 г. составил 3,3 млрд. долл., увеличившись в 4,7 раза по сравнению с аналогичным периодом 2003 г.

В связи с ухудшением условий заимствования многие компании и регионы отложили выпуск облигаций. Некоторое охлаждение рынка облигаций связано с тем, что не оправдались ожидания притока на рынок новых средств. В частности, пенсионная реформа пока не привела к тому, что управляющие компании начали инвестировать в негосударственные облигации. Кроме того, сдерживающим фактором является то, что потенциальными инвесторами на облигационном рынке остаются в основном банки, однако в условиях дефицита ликвидности они не готовы

наращивать свои долговые портфели. Тем не менее участники рынка ждут восстановления сектора облигаций уже этой осенью, поскольку ожидаются выпуски бумаг, не состоявшиеся в мае-июне.

Что касается притока ресурсов со стороны иностранных инвесторов, то он в значительной степени зависит от реакции на изменения в российской экономике со стороны рейтинговых агентств. Однако сейчас иностранные инвестиционные банки прогнозируют, что торможение реформ и политические риски позволят России получить инвестиционный рейтинг лишь в начале 2005 г.

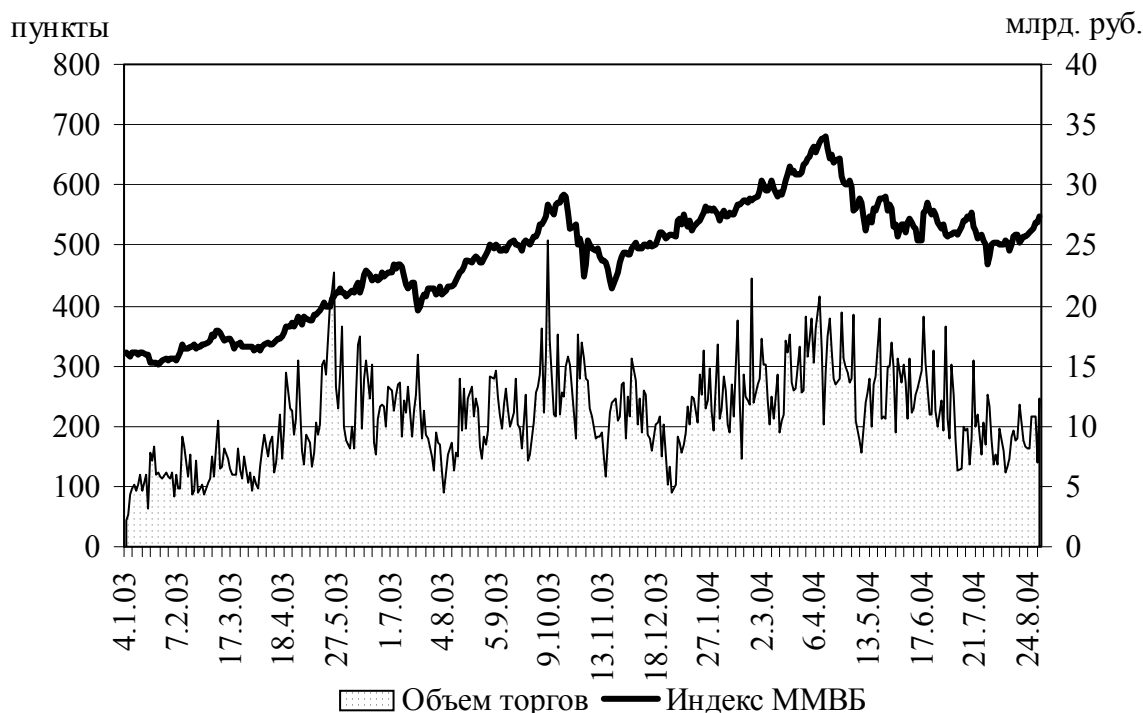
Оценивая перспективы развития рынка негосударственных облигаций во второй половине 2004 г. и первом полугодии 2005 г., следует учитывать стабилизацию предложения денег и риск повторения кризисных явлений в банковской системе. Сейчас рынок корпоративных облигаций достаточно ликвиден, чтобы обеспечить эмитентам приемлемый уровень доходности, а инвесторам - умеренный уровень рисков. Проблема - в небольшом опыте работы средних по масштабам деятельности компаний (к которым относятся и предприятия потребительского сектора) на рынке ценных бумаг и в недостатке доверия к эмитентам со стороны инвесторов. В перспективе рынок корпоративных облигаций имеет значительный потенциал роста.

### **Рынок акций: навстречу IPO**

Развитие российского рынка акций в конце 2004 - начале 2005 г. будет в значительной степени зависеть от решения внутрисекторных проблем. Среди них: завершение "дела ЮКОСА", начало реальной реструктуризации электроэнергетической отрасли с выделением оптово-генерирующих компаний (ОГК) и территориально-генерирующих компаний (ТГК), принятие правительством решений по объединению рынков акций "Газпрома" и снятию ограничений на биржевую торговлю акциями концерна на внутреннем рынке.

В последние годы отечественный рынок акций демонстрировал довольно высокие темпы роста индекса ММВБ и объема торгов (рис. 3). Вместе с тем если количественные

Рис. 3. Объем торгов акциями на ММВБ и индекс ММВБ



показатели рынка менялись достаточно быстро, то структура оборота на протяжении нескольких лет оставалась практически неизменной: 95% объема всех сделок приходилось на 5-7 наиболее ликвидных “голубых фишек”.

Есть все основания рассчитывать, что по итогам 2004 г. это соотношение несколько изменится. Речь идет о некотором повышении ликвидности в секторе акций второго эшелона. В настоящее время на российском рынке присутствует достаточно большое количество эмитентов, обладающих неплохой рентабельностью и современным уровнем корпоративного управления. Только на ММВБ торгуются акции 90 компаний, многие из которых уже имеют опыт выпуска корпоративных облигаций. Вполне вероятно, что в 2004 г. часть ликвидности рынка может быть перераспределена в пользу компаний этой группы.

Вторым направлением совершенствования структуры российского рынка акций является развитие первоначального публичного предложения акций (IPO). Сегодня рынок акций пока не выполняет своей инвестиционной функции - привлечения инвестиций через размещение акций. Вместе с тем первые признаки наметившегося сдвига в этой сфере налицо - из трех IPO на российском рынке два

размещения (концерн “Калина” и корпорация “Иркут”) были проведены в текущем году. Недавние примеры IPO на российском рынке свидетельствуют о важных преимуществах, которые эмитент может получить при выходе на рынок. Так, компания “РосБизнесКонсалтинг” смогла привлечь новые средства на развитие, и акции компании по обороту на российских торговых площадках опередили таких эмитентов, как НК “Башнефть” и “Центр-Телеком”.

Однако в целом это пока лишь первые ростки. Можно назвать несколько причин отсутствия активности на рынке IPO. Среди них и ограниченные возможности рынка, и неготовность предпринимателей идти на перераспределение собственности, и чрезмерная концентрация оборота российского рынка на фоне низкого количества акций в свободном обращении (free float).

В современных условиях быстрый экономический рост и накопление инвестиционных средств открывают возможности для того, чтобы быстрорастущие компании обращались к фондовому рынку для финансирования своих проектов за счет привлечения портфельных инвесторов. Уже более 30 компаний с совокупной выручкой более 10 млрд. долл. объявили о

планах выхода на фондовый рынок в ближайший год.

### **Рынок производных - от спекуляций к хеджированию**

Другим качественным изменением на российском финансовом рынке в 2004-2005 гг. может стать дальнейшее развитие рынка производных финансовых инструментов. Сегодня в России этот рынок находится в начальной стадии своего развития. И если спекулянты на нем уже присутствуют, то хеджеров очень мало. Основной причиной задержки в развитии рынка является отсутствие базового законодательства. Законодатели до сих пор не могут согласовать даже определения производных инструментов. Кроме этого, в нефинансовом секторе еще не сложилась культура хеджирования рисков с помощью производных инструментов. Вместе с тем в развитых экономиках рынок производных является одним из базовых секторов финансового рынка, обеспечивая перераспределение финансовых рисков.

Решение законодательных проблем срочного рынка выступает одним из условий прихода как российских, так и западных инвесторов. Если эти проблемы будут решены, а Россия подтвердит свой инвестиционный рейтинг, то общий рост капитализации фондового рынка может стать катализатором развития и рынка производных инструментов.

### **Задачи и перспективы**

Рассматривая перспективы развития рынков на 2004-2005 гг., стоит задуматься, насколько им соответствует существующая инфраструктура финансового рынка. А проблемы в этой области существуют. Инфраструктура российского фондового рынка представляет собой достаточно сложную, затратную и не всегда надежную систему. Крупных депозитариев как минимум три, в то время как за рубежом доказала свою эффективность система централизованного учета, клиринга и расчетов.

Другим серьезным фактором, определяющим развитие финансовой системы, станет подготовка и вступление России в ВТО. Либерализация валютного регулирования и

приход зарубежных финансовых институтов на российский рынок будут ускорять интеграцию российского финансового рынка в международный рынок капитала. Это может привести к "перетоку" торговой активности за границу - оборот ADR на российские акции на зарубежных биржах уже составляет 46% от оборота внутреннего рынка.

Преобладание в совокупном обороте рынка сделок, совершаемых частными инвесторами, придает рынку акций черты, отличающие его от других рыночных секторов. Во-первых, это более быстрая реакция рынка на политические и внешнеэкономические события. Во-вторых, рынок акций, в отличие от долгового и валютного рынков, более волатилен. Учитывая, что в 2004 г. нестабильность на мировом фондовом рынке сохраняется, можно предположить, что колебания цен на российском рынке акций, скорее всего, будут достаточно значительными.

России необходима активная позиция, и если о завоевании стратегических позиций на международном финансовом рынке пока говорить преждевременно, то позиционирование нашей страны как центра интеграции финансовой инфраструктуры стран СНГ нам вполне по силам. Перспективным проектом в этом направлении может стать развитие рынка российских депозитарных расписок (РДР). Депозитарные расписки могут выпускаться на ценные бумаги крупных компаний стран СНГ. Поскольку выход на мировые рынки капитала для них затруднен по объективным причинам, российский рынок ценных бумаг может быть для таких компаний весьма привлекательным и перспективным.

Теперь об основных задачах. Во-первых, на российском финансовом рынке необходимо создать четко организованную и прозрачную инфраструктуру в части организации депозитарно-клирингового обслуживания и формирования расчетной системы. Это будет способствовать не только увеличению скорости проведения операций, но и снижению издержек участников.

Во-вторых, одним из условий повышения качества обслуживания участников рынка и прихода крупных западных инвесторов стано-

вится постепенный отказ от 100%-го предварительного депонирования ценных бумаг и денежных средств. Необходимо введение общепринятых в мировой практике сроков расчетов по сделкам T+2. Это потребует создания независимой, высококапитализированной, надежной клиринговой организации как центрального звена по сделкам на рынке, обеспечивающей защиту участников от последствий дефолтов контрагентов.

В-третьих, необходимо предоставить всем участникам финансовых рынков, особенно региональным, равные условия денежных расчетов по сделкам на базе единой технологии путем ускорения межрегиональных расчетов.

Для развития практики IPO в России необходимо снизить издержки на депозитарное и расчетное обслуживание при проведении первоначального публичного предложения акций путем создания специального единого Центрального депозитария. Нужно максималь-

но сократить временные и организационные издержки при проведении IPO, сбалансировать права миноритарных акционеров, одновременно повысив ответственность менеджеров, в том числе и за выплату дивидендов.

Решение вышеперечисленных проблем можно рассматривать как одну из наиболее важных задач, стоящих перед российским финансовым рынком. Работа должна проводиться совместными усилиями регулирующих органов, организаторов торговли и профессиональных участников рынка.

Итак, потенциал у нашего финансового рынка есть, вот только не стоит забывать, что нерешенных проблем на нем также немало. Важно поддерживать существующие темпы развития рынка, своевременно решая возникающие проблемы. Отсутствие динамики может привести к застою. Не идти вперед - значит двигаться назад!

## Малое предпринимательство: тенденции развития и государственной поддержки

Г.В. Баткилина

кандидат экономических наук

Институт экономики Российской академии наук

На фоне глобализации мировой экономики, ужесточения конкурентной борьбы, необходимости решения проблем занятости трудоспособного населения одним из определяющих факторов стабильного и поступательного экономического и социального развития в любой из промышленно развитых стран являются малые предприятия (МП). В большинстве из этих стран МП представляют собой основу промышленности и инновационной структуры, вносят заметный вклад в общественное развитие:

- МП производят до 70% ВВП в среднем по странам ЕС, 61% в Японии, 40% в США;
- на МП занято значительное количество трудоспособного населения: 72% в среднем по странам ЕС, 78% в Японии, 75,3% в Южной Корее, 73% в Италии, 54% во Франции и США;
- в сфере МП осуществляется большая часть инноваций, содействующих развитию научно-технического прогресса.

Такая роль малых предприятий в экономике развитых стран обеспечивается систематической комплексной поддержкой со стороны государств, подкрепленной регулярным и значительным по своим объемам бюджетным финансированием. Например, в Японии в 2001 г. на государственную поддержку малого предпринимательства было предусмотрено выделение 1 млрд. 700 млн. долл. США, из них по линии Министерства экономики и промышленности - 1 млрд. 100 млн. долл., а по линии Министерства труда и Министерства финансов - 600 млн. долл.. В Канаде за 1997-2001 гг. совокупный объем средств, предоставленных субъектам малого предпринимательства, в соответствии с законом о кредитовании малого бизнеса составил 10 млрд. канадских долларов, т.е. в среднем 2 млрд. долл. в год.

В России государственная политика в отношении малого предпринимательства не яв-

ляется достаточно последовательной и целенаправленной. В результате не решается задача постоянного наращивания предпринимательского ресурса, его использования для ускорения экономического роста и улучшения социальной обстановки в стране.

Вместе с тем следует констатировать, что к началу текущего столетия в России и ее регионах созданы основные элементы, призванные обеспечить поддержку и развитие МП: сформирована нормативно-правовая база (противоречивая и неполная), функционируют базовые элементы инфраструктуры (сконцентрированы преимущественно в центрах субъектов Федерации, крупных городах), образованы (как правило, инициативой “сверху”, а не самими предпринимателями) многочисленные ассоциации и общественные объединения предпринимателей, существует масса декларативных заявлений представителей органов власти всех уровней, особенно накануне выборов, о готовности поддержать малый бизнес. По мнению участников IV Всероссийской конференции представителей малых предприятий (апрель 2003 г.), истинное отношение Правительства России к малому предпринимательству выразилось в неприятии, в нарушение действующего законодательства, Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2003-2005 гг.

На протяжении последних лет предпринимательское сообщество различными способами пытается привлечь внимание властей к нерешаемым проблемам, о которых достаточно много и часто говорится. Пожалуй, ключевым вопросом, является обеспечение непротиворечивости нормативно-правовой базы, необходимость существенного обновления принятого в 1996 г. Закона РФ “О государственной поддержке малого предпринимательства”,

который по многим позициям устарел и противоречит выпущенным позднее законам, нормативно-правовым актам.

В итоге фактическое состояние МП оценивается самими предпринимателями, специалистами как тяжелое и неудовлетворительное, высказывается мнение о необходимости построения новой модели государственной поддержки МП. Однако, как всегда, ведомства начинают эту акцию с “дележа” самого важного финансового ресурса, которым до последнего времени, хотя бы частично, “распоряжался” Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. Ликвидация или кардинальное преобразование этого фонда может произвести мультипликативный эффект в регионах, которые чаще всего копируют действия Центра. Региональные фонды позитивно влияют на развитие МП на территории. Их ликвидация внесет нестабильность в систему поддержки МП в областях, городах, районах.

Данное предположение лишней раз подтверждает тот факт, что политика государственной поддержки МП должна формироваться Центром, который призван различными методами регулировать и направлять потенциал многочисленных предпринимателей в приоритетные для страны сферы деятельности.

В последнее время появляются приметы улучшения ситуации с МП. К позитивным тенденциям конца 2003 г. - начала 2004 г. можно отнести, прежде всего, тот факт, что в проекте бюджета на 2004 г. впервые выделена ощутимая сумма - трехмиллиардная гарантия по кредитам для малых предприятий. Политика государства исходит из того, что в перспективе наиболее действенной финансовой поддержкой малых предприятий является предоставление им кредитов. На бесплатную помощь могут рассчитывать начинающие в приоритетных для региона, города направлениях предприниматели, а также предприятия, действующие в рисковом инновационном бизнесе. Одновременно предполагается упростить доступ к кредитам банков предприятиям без образования юридического лица: будет отменена практика открытия ими счетов в банках при получении кредита до 300 тыс. руб. Государство считает, что значительную роль в под-

держке предпринимательства может сыграть административная реформа, направленная на пересмотр и существенное сокращение полномочий и функций органов власти, как федеральных, так и субъектов Федерации, в том числе таких “неприкасаемых” ведомств, как МВД, органы санэпиднадзора и др. Эта мера должна способствовать улучшению отношений бизнеса и государства. Хочется верить, что данная акция не превратится в очередную формальную кампанию, ведь принятый в 2001 г. пакет антибюрократических законов не привел к кардинальному изменению ситуации в малом бизнесе. По данным антимонопольной статистики, 64% всех нарушений антимонопольного законодательства, в том числе нарушений против МП, до сих пор происходит по вине бюрократии - федеральной, региональной и муниципальной.

Одной из центральных проблем современного этапа развития отечественной экономики является достижение известного баланса государственного воздействия и самостоятельного функционирования самоорганизации хозяйствующих субъектов, основой деятельности которых служит частная собственность. Задача государства - создание необходимой институциональной среды для встраивания предпринимательских структур в социально-экономические отношения, позволяющей им максимально реализовать имеющийся потенциал.

Пятнадцатилетняя история развития малого предпринимательства проходила на фоне существенных преобразований в системе и методах взаимодействия государства с негосударственными субъектами хозяйствования.

Достаточно интересный анализ прошедшего (2002) периода развития экономик стран Восточной Европы, в том числе России, проведен Всемирным Банком. Результаты исследования содержатся в докладе “Перестройка, первые десять лет. Анализ и уроки для Восточной Европы и бывшего Советского Союза”. Во введении к докладу отмечается, что многие переходные экономики затерялись на безлюдном пространстве между планом и рынком. Если преимущества рыночной экономики столь очевидны, почему же не все страны желают ими воспользоваться? Среди тех жи-



телей России, кто был вовлечен в экономику переходного периода, выделены три группы участников, различающихся своей экономической активностью и возможностями адаптации к рынку:

- в первую группу включены олигархи и могущественные инсайдеры, к примеру, директора предприятий или чиновники, располагавшие значительной экономической властью;
- вторую группу составили новые участники формирующегося рынка, как реальные, так и потенциальные, т.е. люди, в той или иной степени готовые к конкурентной борьбе;
- к третьей группе отнесены работники государственных предприятий, не проявившие способностей к деятельности в конкурентной среде, не имевшие достаточной власти, которая позволила бы получить преимущества, не зависящие от конкуренции.

С позиций малого предпринимательства в развитии рынка, продвижении реформ интересна судьба второй и в очень небольшой степени третьей групп. На разных этапах поддержка реформ осуществлялась меняющимися комбинациями участников. По мере углубления экономических преобразований среда становится все более конкурентной, доходы олигархов достигают максимума. Преимущества олигархов и инсайдеров, опирающихся на прошлую структуру власти, несовершенство законодательства и отсутствие финансовой дисциплины постепенно исчезают. В стране формируется и крепнет прослойка неолигархических участников рынка, которая начинает получать выигрыши от реформ. Основную часть этой прослойки составляет малый бизнес. Однако в современных условиях он и экономически, и политически недостаточно силен, чтобы противостоять в конкурентной борьбе крупному и крупнейшему бизнесу.

Для дальнейшего продвижения реформаторское правительство (если оно является таковым) должно, прежде всего, обеспечить поддержку потенциальных и новых участников рынка, в том числе малых предпринимателей, до тех пор, пока круг выигравших от реформ не расширится в достаточной степени,

чтобы обеспечить их формирование в экономике и политике.

В настоящее время наиболее четко просматриваются следующие тенденции в отношении государства к малому предпринимательству:

- продолжающееся стремление и действие по перенесению мер по поддержке малого предпринимательства на региональный уровень;
- ориентация на малозатратные методы поддержки;
- декларируемое стремление ослабить произвол чиновников в отношении малого предпринимательства на протяжении его жизненного цикла - от регистрации до реорганизации (ликвидации);
- постепенное осознание того факта, что усиление малого предпринимательства в улучшении социальной обстановки, в повышении конкурентоспособности товаров и услуг, в активизации инновационной деятельности, особенно рискованных ее стадий, требует целенаправленной, комплексной государственной поддержки.

Ниже будут рассмотрены только отдельные тенденции, проблемы, решение которых способствует расширению зоны участия МП в экономике страны.

Одной из важных характеристик предпринимательства является **инновационная активность**. Наличие эффективного механизма освоения нововведений - важный фактор стабильности любой национальной экономики.

Носителями научно-технических нововведений в большинстве развитых стран являются малые (мелкие и средние) предприятия. В реализации соответствующих предпринимательских проектов ощутимую поддержку оказывают различные государственные и коммерческие структуры путем предоставления разнообразных льготных кредитов и преференций.

В России данная тенденция еще не получила заметного развития. Для страны с высочайшим научно-техническим потенциалом, со значительным заделом нерезализованных инновационных разработок уровень развития малого бизнеса в науке и научном обслуживании неоправданно низок - в 2001 г. он составил всего 3,6%. Более того, по сравне-

нию с 1999 г. количество МП в этой сфере сократилось на 16,7%, а численность занятых - на 7,6%.

Отечественный малый бизнес в отличие от того же сектора экономики стран с устоявшейся рыночной ориентацией менее восприимчив к нововведениям. Это явление объясняется общим положением в экономике, низкой инновационной активностью крупных и средних предприятий, недостаточным развитием малого бизнеса. Инертность крупных предприятий в восприятии научно-технических нововведений отражается и на деятельности малых предприятий в данной среде. Во всем мире локомотивом инноваций являются, как правило, крупные индустриальные предприятия. На малых предприятиях осуществляются наиболее рискованная относительно малозатратная часть соответствующих работ, первоначальная стадия инновационных разработок.

В России всплеск создания малых предприятий в сфере "наука и научное обслуживание" происходил в первой половине 90-х гг. прошлого века, когда они формировались на базе научно-исследовательских институтов, опытно-конструкторских бюро, научно-производственных объединений, реализуя имеющиеся научно-технические заделы, необходимое оборудование. Позднее, по мере стагнации экономики, происходило постоянное сокращение их числа.

Все еще высокий научно-технический потенциал страны сам по себе не способен обеспечить инновационный прорыв на международной арене, тем более, силами малого бизнеса. Для реализации имеющихся достижений необходима целенаправленная государственная политика и поддержка этих процессов, включающая комплекс организационных, финансово-экономических, производственно-технологических мер, разнообразных маркетинговых исследований.

В России сохранены ряд наукоемких высокотехнологических секторов промышленности, создающих конкурентоспособные на мировом рынке товары и услуги, ядро научного и образовательного потенциала, работают ключевые элементы инновационной инфраструктуры, что может способствовать воспри-

имчивости экономики к новым технологиям. В то же время по уровню инновационной активности, месту высокотехнологичной продукции в структуре производства и экспорта, объемам финансирования науки (в 8-10 раз ниже, чем в развитых странах, по доле расходов в ВВП), развитию инновационной инфраструктуры Россия существенно отстает от развитых стран.

Поскольку инновационный малый бизнес развивается в общей системе научно-инновационной деятельности, на нем так или иначе сказываются государственные меры по активизации соответствующей политики. В этом отношении определенные перспективы имела концепция инновационной политики РФ на 1998-2000 гг., в которой, наряду с прочими направлениями, предусматривалось развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для образования успешного функционирования малых высокотехнологических организаций и оказания им поддержки на начальном этапе деятельности.

Формированию национальной инновационной системы поддержки малых предприятий была призвана способствовать реализация Межведомственной программы активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере на 2001-2003 гг. Программа была направлена на создание инновационной инфраструктуры, коммерциализацию результатов научных разработок и продвижение на рынок конкурентоспособной продукции, подготовку персонала для инновационной деятельности.

К началу 2004 г. при долевом участии средств федерального бюджета, региональных бюджетов и внебюджетных средств в 24 регионах России действует более 60 технологических парков и 56 инновационно-технологических центров (ИТЦ), в которых разместились более 1000 малых высокотехнологических фирм. Только в 18 ИТЦ, созданных с поддержкой федеральных средств, разместилось более 400 инновационных фирм (более 20 фирм на один центр), с общей численностью работающих около 6 тыс. чел. (в среднем 15 чел. на одно предприятие), реализующих продукцию в

объеме более чем на 4 млрд. руб. в год (10 млн. руб. в среднем на одно предприятие)<sup>1</sup>.

В указанном проекте программы, подготовленном Минпромнауки РФ в 2003 г., предусмотрен комплекс мер по усилению стимулирования инновационной активности государственных и негосударственных организаций различных субъектов хозяйствования. Среди них: сохранение и развитие среды генерации знаний; выбор и реализация прорывных направлений (научных приоритетов); развитие инновационной инфраструктуры, ориентированной, в том числе, на максимальную адаптивность и конкурентоспособность в международной экономике.

Особое место отводится региональным программам инновационного развития в рамках осуществления в 2004-2006 гг. пилотных проектов по отработке элементов национальной инновационной системы и механизмов взаимодействия в этой системе органов государственной власти и местного самоуправления.

Соответствующий проект намечается реализовать на территории Московской области. Выбор Московской области в качестве полигона для отработки основных положений программы оправдан. Здесь находится значительная часть научного потенциала России, сосредоточенного как в наукоградах, так и на бывших предприятиях ВПК. Предстоит решить следующие задачи:

- разработка методологии и методики по переводу экономики муниципальных образований и субъектов Российской Федерации на инновационный путь развития и тиражирование этого опыта в масштабах страны. В данной связи будут отрабатываться модельные варианты перевода экономики муниципального образования (на примере территории научно-технического развития), региона в целом (на примере наиболее насыщенной сетью научных организаций Московской области) на инновационный путь развития;
- проведение инвентаризации научно-технических разработок и инновационных

предложений в рамках научного комплекса Московской области;

- выявление состава функционально-целостной инновационной инфраструктуры регионального уровня, включающей в себя технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, центры трансферта технологий, венчурные фонды, биржи интеллектуальной собственности, маркетинговые центры, наукограды, территории научно-технического развития;

- формирование банка перспективных системообразующих проектов, реализуемых на базе "прорывных".

Для реализации указанных задач потребуются согласованные действия органов государственной власти и местного самоуправления по формированию совместного с субъектами научной и производственной деятельности такой инновационной инфраструктуры региона, которая сможет эффективно обслуживать все стадии инновационного цикла: от разработки идеи до продвижения ее результатов - наукоемкой продукции и услуг на внутренний и внешний рынки.

Апробация одного из элементов инновационной инфраструктуры - Центра трансферта технологий, как базовой структуры особой экономической (технико-внедренческой) зоны Новосибирской области, проводится с 2003 г. в г. Новосибирске.

Выбор Новосибирской области в качестве полигона для эксперимента не случаен. Сибирское отделение РАН объединяет 88 научно-исследовательских и конструкторско-технологических учреждений. Примерно половина этого потенциала сосредоточена в Новосибирске. В последнее время здесь создан ряд уникальных разработок в области вычислительной техники для решения экологических проблем в сфере АПК при использовании лазерной техники. До последнего времени не было механизма перетока научных достижений в серийное производство. В задачу Центра, являющегося пилотным проектом Минпромнауки России и СО РАН, входит коммерциализация результатов научных исследований и разработок, полученных с использованием средств федерального бюджета в научных учреж-

<sup>1</sup> О стимулировании инновационной деятельности и внедрения в производство наукоемких технологий: Проект Программы Минпромнауки РФ // *Промышленный еженедельник*. 2004. №2.

дениях СО РАН. Для этих целей создаются малые инновационные предприятия, отрабатывается механизм их функционирования.

Перспективной возможностью формирования новых малых предприятий является создание на базе Новосибирского научного центра РАН технико-внедренческого центра, которому предстоит стать полигоном для последующего распространения особых экономических зон научно-технического развития.

Технико-внедренческий центр состоит из бизнес-центра, объединяющего центр трансферта технологий и выставочный центр СО РАН, а также технологического кластера, расположенного на площадке опытного завода СО РАН. Задачей Центра будет отработка механизмов передачи наукоемких и новых разработок институтов СО РАН в промышленность и социальную сферу. Особое внимание уделяется стимулированию выпуска наукоемкой продукции малыми предприятиями технологического кластера. Практически речь идет о создании сети малых и, по всей вероятности, средних предприятий в городе и области, направленных на усиление инновационной ориентированности региона. Поддержке данных начинаний будет способствовать деятельность созданного в Сибирском федеральном округе фонда поддержки венчурного инвестирования, который призван инвестировать высокотехнологичные компании.

По мере апробации и реализации указанных пилотных проектов их результаты будут распространяться в других регионах и муниципальных образованиях, где имеются предпосылки для расширения инновационного предпринимательства. Еще одним результатом экспериментов в Московской и Новосибирской областях является отработка механизма взаимодействия между субъектами Федерации, муниципальными образованиями и инновационно ориентированными субъектами хозяйствования, способствующего повышению конкурентоспособности отечественной продукции (услуг) на внутреннем и внешнем рынках.

В системе мер, которые намечены и реализуются государством для оживления инновационной активности, следует отметить разработанный Минпромнауки России меха-

низм коммерциализации технологий, направленный на снижения риска для частных инвесторов. Он включает систему отбора разработок, имеющих высокую вероятность коммерциализации, формирование на их основе инновационных инвестиционно-привлекательных проектов, а также систему финансирования, предусматривающую привлечение негосударственных средств, применение схемы долевого финансирования из различных источников.

Определенную роль в привлечении средств в научно-техническую сферу из внебюджетных источников было призвано сыграть постановление Правительства РФ, принятое в октябре 1999 г., "Об утверждении порядка образования и использования внебюджетных фондов федеральных органов исполнительной власти и коммерческих организаций для финансирования научных исследований и экспериментальных разработок". Однако использование возможностей, предоставляемых этим Постановлением субъектам хозяйствования, оказалось ограниченным из-за некоторых несогласованностей с действующим в тот период законодательством, не учитывающим, к примеру, заинтересованность в создании подобных фондов со стороны новых организационных структур.

Наиболее перспективным, как свидетельствует опыт развитых стран, направлением привлечения финансовых ресурсов для разработки и реализации наукоемких, как правило, высокорисковых проектов является система **венчурного инвестирования**. В России до недавнего времени препятствием для внедрения данной системы было отсутствие соответствующей нормативно-правовой базы. Для восполнения этого пробела Правительственной комиссией по научно-инновационной политике разработаны и одобрены "Основные направления развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000-2005 гг.". Содержащиеся в указанном документе меры направлены на создание благоприятных условий для развития научно-технического и инновационного предпринимательства и механизмов, обеспечивающих привлечение инвестиций в наукоемкие

инновационные проекты, реализуемые венчурными предприятиями.

В 2000 г. распоряжением Правительства РФ учрежден Венчурный инновационный фонд - некоммерческая организация, предназначенная для формирования организационной структуры, системы инвестирования инноваций на венчурной основе. Предполагалось долевое участие государства в формировании на территории России венчурных фондов, ориентированных на инвестирование предприятий, реализующих высокорисковые инновационные проекты. При этом система венчурного инвестирования может основываться на прямых и косвенных методах. Прямые методы связаны с предоставлением гарантий инвесторам венчурного капитала и грантов венчурным предприятиям, работающим над реализацией наукоемких и высокотехнологичных проектов.

Косвенные методы государственной поддержки предусматривают налоговые стимулы для венчурных предприятий, таможенные льготы на пошлины при импорте венчурными предприятиями оборудования и комплектующих изделий и при экспорте высокотехнологичной продукции.

Поскольку венчурное инвестирование является высокорисковым, начато формирование системы страхования рисков в инновационной сфере, страхование венчурных проектов.

В таких странах, как США, Великобритания, Германия, Голландия и др., одним из важнейших элементов национальной модели научно-технического развития является "рисковый" подход организаций к нововведениям путем создания венчурных, чаще всего малых, предприятий в наукоемких отраслях экономики. Для поддержки таких предприятий, которые не располагают достаточными, как правило, крупными, капитальными вложениями для инноваций, создаются венчурные фонды. В результате формируется рынок венчурного капитала, появляется возможность производить кумулятивные инвестиции в мелкие инновационные фирмы. Ориентированные на решение конкретной проблемы венчурные (рисковые) фирмы являются временными образованиями. После завершения работы над конкретным нововведением венчурная фирма может

быть реформирована для решения другой проблемы или поглощена более крупной фирмой. Возможна также организация собственного производства для доведения до производственной стадии "рисковых" технологий<sup>2</sup>.

Для отечественных условий необходимо создание системы стимулирования деятельности венчурных фондов и их управляющих компаний. В связи с этим Минпромнауки еще в 2001 г. предложил систему таких мер:

- упрощение процедуры регистрации венчурных инвестиций, направляемых в уставный капитал инновационных предприятий;
- определение мер налоговой и иной государственной поддержки организаций, осуществляющих прямое инвестирование в уставный капитал научных и инновационных предприятий. До последнего времени в основных налоговых законах малые инновационные предприятия как субъекты налоговых льгот вообще не упоминаются. По имеющимся оценкам, такие предприятия дают всего 0,05% налоговых поступлений в стране. Поэтому даже полное освобождение на какое-то время (2-3 года) от налогов не привело бы к ощутимым потерям бюджетов всех уровней;
- предоставление права внебюджетным фондам НИОКР, а также государственным целевым фондам, например Фонду содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др., направлять собственные средства в качестве прямых инвестиций в венчурные предприятия, а также участвовать в капитале федеральных, региональных и отраслевых венчурных фондов.

Глобализация мировой экономики, предстоящее вступление России в ВТО существенно обостряют проблему повышения конкурентоспособности отечественной продукции, прежде всего, за счет освоения высокотехнологичных процессов, эффективного инновационного развития. Одним из инструментов продвижения конкурентоспособной продукции на отечественном и внешнем рынках является развитие системы франчайзинга, которая объединяет в себе преимущества крупного производства и малого предпринимательства

<sup>2</sup> Миндели, Л.Э. Губкова А.А. и др. Реформирование российской науки: анализ и проблемы. М., 2001. С. 151.

(возможность локальных контактов и знание местных условий)<sup>3</sup>. Продвижению этого направления в России способствует созданная ассоциация франчайзинга. Проблемы развития франчайзинга обсуждались уже на второй международной конференции, прошедшей осенью 2003 г. в Москве. Здесь состоялась выставка “Купи бренд”. Эта акция оправдана, так как развитие системы франчайзинга связано, наряду с прочими факторами, с распространением уже устоявшегося *бренда*. В повседневной практике понятие “бренд” связывают с торговой маркой. Действительно, это близкие категории: продвигать уже “раскрученную” торговую марку на рынке значительно легче, чем заниматься позиционированием нового продукта. Достаточно устойчивая, популярная у потребителя торговая марка может преобразоваться в бренд, который приобретает самостоятельную ценность (цену), не зависящую от продукта.

В экономике устойчиво развитых стран существует ряд исследований, серьезных научных работ по поводу становления и развития брендов наиболее успешных компаний, что говорит об их значимости в жизнеспособности этих организаций.

Общемировая практика свидетельствует о том, что регистрации названия фирмы и будущей продукции должна предшествовать регистрация предприятия. Приоритет на имя и товарный знак определяется именно с данного момента, а вовсе не с начала регистрации или введения продукта в оборот. Многие предприниматели не знают этого. В результате в условиях конкуренции возрастает число нарушений с целью воспользоваться репутацией (товарным знаком, брендом) другой компании для продвижения своей продукции, что порождает конфликты в области интеллектуальной собственности.

В последнее время участились споры между лицами, использующими сходные знаки, между предпринимателями, использующими

“советские бренды” (масло “Вологодское”, чай “Майский” и т.д.).

Предстоящее вступление России в ВТО потребует повышения предпринимательской культуры, грамотности в сфере интеллектуальной собственности. Появится необходимость регистрировать товарные знаки в государствах-партнерах, что поможет продвижению отечественных брендов. В этих условиях особое значение приобретает защита интеллектуальной собственности, патентная культура. По мере оздоровления экономики, развития сферы производства продуктов (товаров) широкого потребления будет увеличиваться количество и повышаться значимость на внутреннем и внешнем рынках отечественных брендов.

Поскольку практика формирования и защиты бренда только развивается в России, целесообразно обратиться к зарубежному опыту.

Томас Гэд пишет, что постоянно возрастающая динамика развития рынка приводит к сокращению жизненного цикла товаров и услуг<sup>4</sup>. Если в прошлом столетии всего 10 лет назад компании конкурировали исключительно своим товаром, то в последнее время в развитых экономиках акцент смещается в сторону бренда. Вместе с тем большинство классических брендов возникло вместе с каким-то уникальным продуктом. В этих случаях товар и бренд невозможно отделить друг от друга. Например, такие бренды, как Versace, Calvin Klein, используются не только для модной одежды, но и для духов, оправ для очков, дизайна интерьеров. В связи с сокращением жизненного цикла товара постоянно расширяется ассортимент товаров, входящих в тот или иной бренд, что вызвано стремлением компаний сосредоточить свои усилия на развитии уже “раскрученного” бренда или ограниченного количества брендов. Такая стратегия делает бренд более значимым (ценным), но и более уязвимым. Выходом из такой действительности является умение брендовать, разработка соответствующей корпоративной стратегии.

<sup>3</sup> Подробнее см.: Баткилина Г.В., Гахокидзе Н.С. Предпринимательские сети в системе интегрированных связей малых и крупных предприятий как фактор реформирования экономики. М., 2003.

<sup>4</sup> См.: Гэд Т. 4Д Брэндинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики. СПб., 2001. С. 21.

Брендировать что-то - означает сделать это более ценным. В современном лексиконе делового человека появилась ощутимая разница между понятиями "торговая марка" и "бренд". Торговая марка может быть зарегистрирована, она находится в собственности компании или частного лица на протяжении всего срока жизни. Ее последующее использование относительно легко проконтролировать. Успешность торговой марки измеряется степенью информированности населения.

Что касается бренда, то деньги, потраченные на торговую марку, еще не гарантируют успешность, уникальность бренда. Надо знать, что именно он должен символизировать. Сила брендов такова, что даже при смене торгового знака влияние бренда остается. "Так происходит потому, что бренды существуют не в физическом пространстве, а в сознании людей, где оставляют свой невидимый след"<sup>5</sup>.

Победителем на рынке обычно является бренд, наиболее точно позиционированный в сознании людей. Так, большинство людей предпочтут более гармоничный и понятный бренд, несмотря на то, что качество товара или услуг у конкурента с менее понятным брендом может быть выше. В результате владелец точно позиционированного бренда может, соответственно, назначать высокую цену.

Классическая причина создания бренда - его способность увеличивать разницу между себестоимостью и продажной ценой, что на маркетинговом жаргоне называется ценовой премией. Например, возникшая в 1968 г. фирма "Intec" была способна в конце XX в. заставить конечного потребителя заплатить за компьютер со своим процессором больше того, что он заплатил бы за микропроцессор любого другого из почти 20 брендов, несмотря на то, что их технологии не уступают, а иногда и превосходят технологии "Intec".

Особое значение приобретает брендинг (система развития брендов) в условиях сетевой экономики на базе Интернета. В западной экономике появилось понятие "бренд-код". В сетевой экономике бренд-код определяет основные характеристики бизнеса: как он выглядит, как себя ведет, как себя чувствует, т.е. что

делает данный бизнес уникальным. При таком подходе роль менеджмента заключается в грамотном установлении бренд-кода для последующего развития бизнеса.

Поскольку суть сетевой экономики в ее прозрачности, потребители, получающие информацию через Интернет, могут следить за тем, что происходит внутри компании, с которой они ведут дела. Успеха добиваются те компании, которые, по сути, становятся своеобразным брендом. Для реализации данной тенденции упомянутый автор предлагает четырехмерную модель бренда: функциональную, социальную, ментальную и духовную (мыслительное поле бренда):

- функциональное измерение связано с восприятием полезности продукта или услуги, ассоциируемой с брендом;
- социальное измерение касается способности идентифицировать себя с определенной общественной группой;
- духовное измерение связано с пониманием глобальной или локальной ответственности;
- ментальное измерение - способность поддерживать человека.

В отечественных условиях в период освоения многих реалий рыночной экономики предпринимателю важно умение защитить торговую марку, что тоже непросто. На использовании чужих достаточно успешных торговых марок наживается криминальный бизнес: по данным национального фонда защиты потребителей, сегодня 66% водки - подделка.

Тем не менее опыт развитых стран свидетельствует, что по мере оздоровления экономики у предпринимателя появляется реальная возможность зарегистрировать свою марку и в будущем превратить ее в бренд. Товарный знак сам по себе не имеет смысла, если товар не популярен. Он становится брендом, когда товар завоевывает признание потребителей, становится конкурентоспособным.

В последние месяцы все отчетливее просматривается тенденция передачи отдельных властных функций государства по поддержке малого предпринимательства общественным структурам. Мотивация этой акции - неспособность и невозможность властных

<sup>5</sup> Гэд Т. Указ. соч. С. 21.

структур нести “воз” избыточных функций в сфере малого бизнеса, многие из которых, по мнению авторов этой идеи, вообще не нужны в условиях рыночных преобразований. Указанная тенденция удачно вписывается в проводимую административную реформу. Практически предлагается передача части функций государственной власти *саморегулируемым организациям*, в качестве которых готовы выступить объединения предпринимателей. В связи с этим разрабатываются различные варианты закона о саморегулируемых организациях.

Отдельные организации выражают готовность взять на себя некоторые государственные функции. Так, ТПП РФ и ее региональные отделения заявляют о возможности взять на себя вопросы регистрации, лицензирования, сертификации малых предприятий и другие формы государственной деятельности. Представители “Опоры России” считают, что общественные организации могут осуществлять функции разделения эфирных частот в регионах. Казалось бы, передача объединениям самих предпринимателей ряда функций по регламентированию их (предпринимателей) деятельности имеет позитивные перспективы: появляется возможность уйти от произвола чиновников, сократить и облегчить многие стадии жизненного цикла. Однако сам характер формирования объединений (за небольшим исключением ТПП РФ), которые готовы взять на себя определенные сферы регулирования предпринимательской деятельности, вызывает ряд сомнений.

Следует выяснить, насколько ведущие объединения предпринимателей являются носителями интересов массы (а не отдельной группы) малых предпринимателей. В нынешнем виде и составе эти объединения, прежде всего, занимаются вопросами собственного позиционирования в управленческой среде. Действуя на основе законодательства об общественных организациях, они не несут эко-

номической ответственности за деятельность своих членов. Передача данным объединениям объема работы по регулированию бизнеса, который сегодня выполняют государственные структуры, может привести к появлению новой армии не самых компетентных чиновников, а также к удорожанию услуг, оказываемых саморегулируемыми организациями.

Зарубежный опыт ряда стран по передаче в компетенцию объединений предпринимателей соответствующих функций свидетельствует, что это не одномоментная акция, а длительный процесс, связанный, в первую очередь, с повышением предпринимательской культуры. Кроме того, подобные преобразования происходили на фоне устойчивой нормативно-правовой базы, зрелой рыночной экономики.

В России, по данным РАРМП, в начале 2004 г. в общественных организациях в регионах объединены не более 5% предпринимателей. Подавляющее большинство предпринимателей, судя по опросам, считает нежелательной передачу общественным организациям регулятивных функций, кроме сертификации. Поэтому провозглашенный курс на освобождение бизнеса от пут и создание конкуренции во всех областях и сферах деятельности за счет снятия административных барьеров путем включения в процесс управления государством саморегулируемых организаций требует серьезной работы, широкого обсуждения проблем разграничения функций бизнеса и государства.

Для реализации приведенных выше направлений и возможностей (наряду со многими другими) развития малого бизнеса в ближайшее время предстоит провести анализ результативности форм и методов его государственной поддержки, которые использовались в последние годы, выявить пробелы, недостатки, просчеты в этой сфере.



# Методология и теория экономики



## Модернизация инновационной сферы России: проблемы и перспективы

А.В. Решетников

Главное управление Банка России по Волгоградской области

Стартовые позиции инновационной сферы России сегодня далеки от идеальных. Доля инновационно-активных предприятий, хотя и возросла с 2001 по 2003 г., составляет только 10,6% общего числа хозяйствующих субъектов за вычетом малого бизнеса.

России трудно состязаться со странами-лидерами в сфере использования научного потенциала, например, Японией и Южной Кореей, имеющими число патентов, соответственно, 994 и 779 на миллион населения, но наша страна с показателем - 131 патент на миллион жителей существенно опережает многие государства, в том числе Норвегию, Канаду, Польшу<sup>1</sup>.

Государство призвано не только привести в действие сильные стимулы для инновационной деятельности предприятий всех форм собственности, но и взять на себя наиболее затратную в организационном и финансовом отношении часть инновационного процесса. И это справедливо, так как компания-инноватор обращает в свою пользу всего лишь 30% общего дохода от внедрения новой технологии.

Должна быть на практике реализована идея создания национальной инновационной системы, отдельные элементы которой сегодня существуют изолированно друг от друга. Как следствие, основная часть создаваемых образцов новых типов машин и оборудования отличается низкими технико-экономическими показателями и не отвечает современным требованиям качества. Только одна треть из них обладает охранными документами на промышленную собственность, 75% не имеют сертификатов качества и безопасности, 64% - систем сервиса и эксплуатационного обслуживания, технологий утилизации отходов производства<sup>2</sup>.

Прямым следствием бюрократических ограничений и низкого социального статуса научных работников стала поистине угрожающая ситуация с "утечкой мозгов". Необходимо в кратчайшие сроки выполнить задачу доведения до 4% от средств федерального бюджета суммы расходов на фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу, как это предусмотрено "Основами политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 г. и на дальнейшую перспективу". Нынешнее положение дел в России, когда расходы на исследование и разработки, осуществляемые из всех источников, в 25 раз меньше, чем в США, в 9,2 раза, чем в Японии, в 5 раз, чем в Германии, и почти в 4,8 раза, чем в Китае, не позволяет поддерживать отечественный научно-технический потенциал на ранее достигнутом уровне<sup>3</sup>.

Самое главное - нельзя допустить, чтобы были утрачены те серьезные и далеко не полностью использованные заделы и возможности, которыми располагает наша страна. Производство наукоемкой продукции обеспечивают примерно 50-55 макротехнологий, из которых Россия обладает 17 и могла бы претендовать на 10-15% мирового рынка наукоемкой продукции.

Следует по-новому подойти к формированию структуры исследований и разработок в промышленности. Значительная часть исследований в России осуществляется применительно к отраслям российской тяжелой индустрии, тогда как в развитых странах идет переориентация на создание новых наукоемких продуктов на стыке различных областей знаний.

Не менее важно создать запас новых научных и технологических идей, которые, будучи невостребованными национальными компаниями сегодня, могут стать крайне необходимыми завтра по причине резкого изменения

<sup>1</sup> См.: О государственной промышленной политике России. Проблемы формирования и реализации / ТПП РФ. М., 2003. С. 8.

<sup>2</sup> См.: Там же. С. 9.

<sup>3</sup> См.: О государственной промышленной политике.

внутренней или внешней рыночной конъюнктуры.

В инновационно ориентированной промышленной политике решающую роль играет интеллектуальный человеческий капитал. Это требует усиления поддержки со стороны государства системы образования и подготовки специалистов. Чем более высоко диверсифицирована система образования, тем большими возможностями располагают национальные компании в сфере реализации новых направлений своей производственной деятельности.

Между тем в России удельный вес человеческого капитала в совокупном объеме национального богатства значительно ниже, чем во многих странах мира. Для сравнения: по этому показателю мы в 7 раз уступаем странам “большой семерки” и Европейского Союза.

Представляется, что при всей значимости и злободневности ведущихся вот уже несколько лет дискуссий о реформировании организационного и финансово-экономического механизма образовательного комплекса стоит сместить центр тяжести в сторону решения вопросов повышения качества и обновления содержания образования, внедрения новых технологий организации учебного процесса, особенно в плане становления системы “непрерывного образования”. С учетом наличия свободного доступа каждого индивидуума к накопленному человеческим объемом знаний, ставшему возможным благодаря институционализации глобального информационного пространства, это позволит сформировать новый тип работника как высококвалифицированной, мобильной и социально ответственной личности.

Однако необходимость новой инновационной политики обуславливается не только кризисным состоянием российской экономики. Основными предпосылками активной инвестиционной и инновационной деятельности являются более глобальные факторы<sup>4</sup>:

во-первых, нарастающая интернационализация, глобализация рынков. Деятельность некоторых фирм принимает мировые масштабы. Они не только осваивают новые рынки, но

<sup>4</sup> См. подробнее: *Оппенлендер К.Х.* Необходимость и предпосылки новой инвестиционной политики // *Вопр. экономики.* 1996. №10. С. 117-124.

и изменяют свою структуру применительно к потребностям этих рынков;

во-вторых, новый уровень технологической конкуренции, в которую предприятия оказались вовлеченными. Замена старой техники и технологии на новую происходит все быстрее и быстрее;

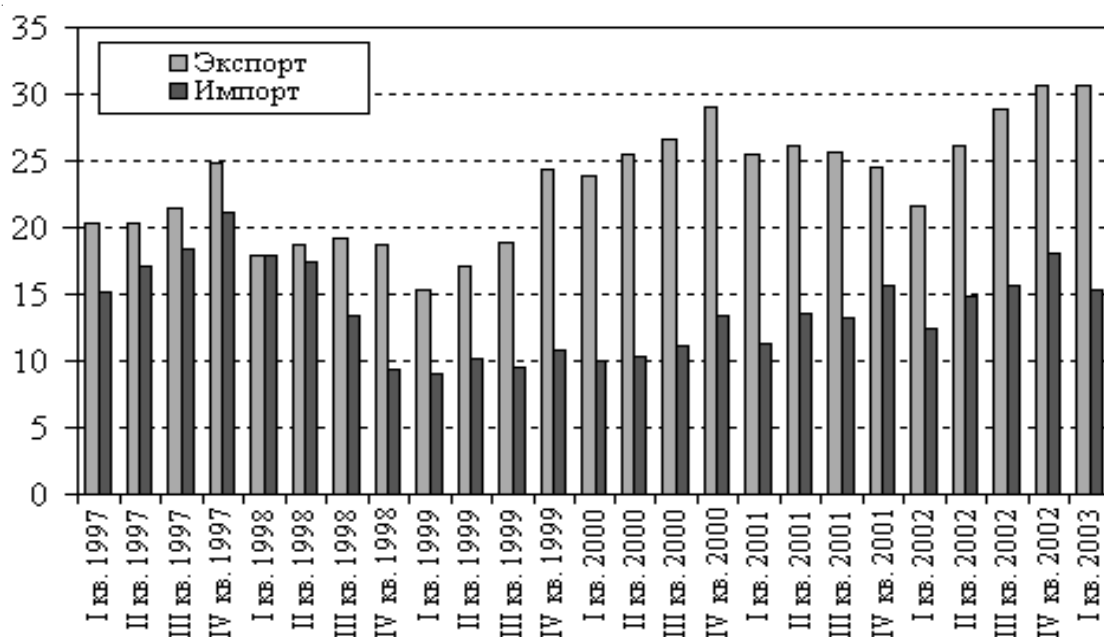
в-третьих, смена ценностных установок потребителей. Спрос ориентирован на новые товары - безопасные для окружающей среды и здоровья, удовлетворяющие индивидуальные потребности. Быстро изменяя предложение, предприятия пытаются опередить конкурентов. Сокращается жизненный цикл товара.

Таким образом, главной особенностью современного мирового производства становится выпуск “мирового” продукта, т.е. рассчитанного на “мирового” потребителя, вне странового, национального либо какого-то другого контекста. Основными характеристиками “мирового” продукта являются: всеобщая потребность в нем независимо от региона мира либо страны; единые стандарты качества независимо от страны - изготовителя (японский телевизор любой марки, изготовленный в какой-либо третьей стране, не должен отличаться по качеству и потребительским свойствам от произведенного в самой Японии); единые стандарты потребления; адаптация к особенностям (национальным, культурным, природно-климатическим и т.п.) страны потребителя; высокие требования к экологичности продукта; соответствие мировым культурным ценностям и т.п.

Понятно, что такой продукт - это результат наукоемких технологий, отличающийся высокой степенью и глубиной переработки. В любом случае это дорогой продукт. Между тем при общем положительном устойчивом платежном балансе страны структура российского экспорта и импорта достаточно своеобразна.

На данный момент наблюдается тенденция к сокращению счета текущих операций под влиянием роста внутреннего спроса на импорт и падения доходов от экспорта, что компенсируется благодаря позитивным изменениям в счете операций с капиталом, чему способствует реализация как корпоративных, так и государственных планов по привлечению капи-

Рис. 1. Экспорт/импорт РФ за период с 1997 по 2003 г., млрд. долл.



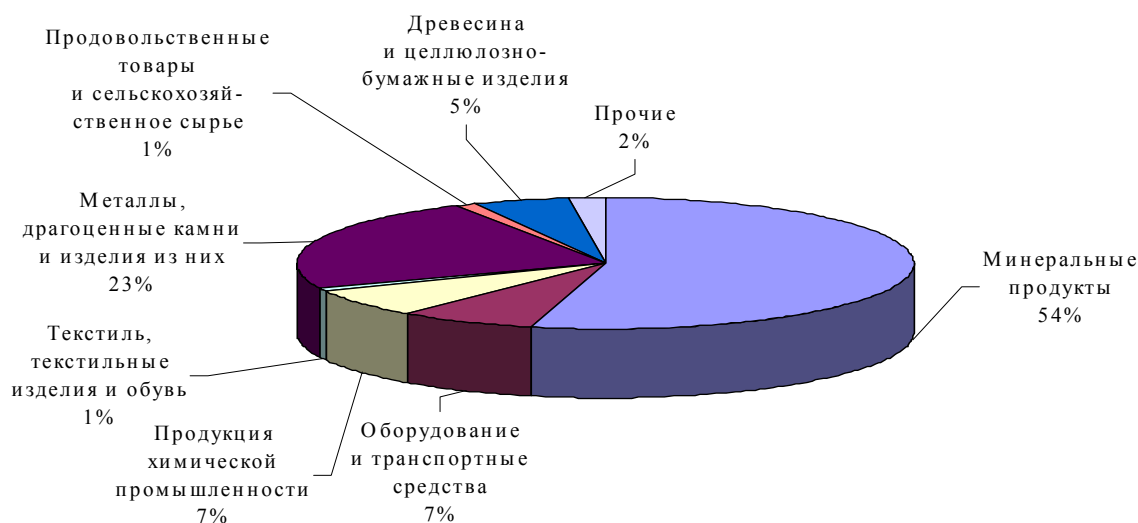
тала, а также сокращение вывоза капитала за рубеж российскими компаниями (рис. 1)<sup>5</sup>.

Наращивание экспорта является одним из основных факторов развития российской экономики. Россия занимает ведущие позиции в мире по запасам и добыче нефти, газа, железных руд, золота, меди, никеля и других полезных ископаемых. На сегодня структура российского экспорта имеет ярко выраженную сырьевую направленность - на долю минеральных удобрений и металлов приходится около 80% его объема.

Вместе с тем вывоз из России традиционных сырьевых товаров имеет свои пределы, и основная цель российских экономистов состоит в увеличении стоимостного объема российского экспорта, прежде всего, за счет продукции с повышенной степенью обработки, наукоемких товаров, технологий и услуг, базирующихся на новейших достижениях в инновационной сфере (рис. 2).

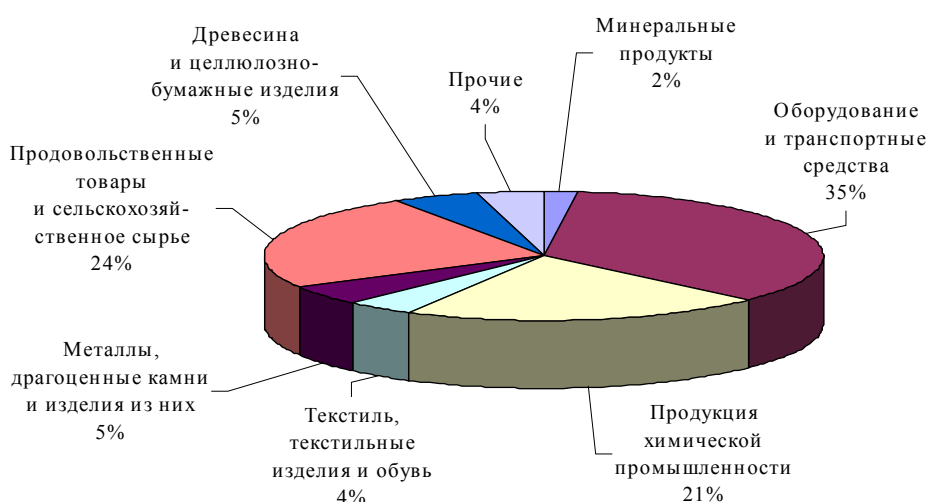
В структуре российского импорта преобладают товары с высокой степенью обработки - продовольственные товары, оборудование, автотранспорт, что отражает бедственное положение отечественных производителей, чья

Рис. 2. Структура российского экспорта в 2003 г.



<sup>5</sup> См.: Платежный баланс // <http://www.finbridge.ru>

Рис. 3. Структура российского импорта в 2003 г.



продукция неконкурентоспособна по сравнению с импортной (рис. 3). На данный момент растущий потребительский спрос в России удовлетворяется в основном за счет увеличения импорта.

Понятно, что в рамках международного разделения труда каждая страна торгует именно теми ресурсами, которые входят в число ее конкурентных преимуществ. Россия здесь не исключение. Но долго подобное положение вещей сохраняться не может, поскольку отбрасывает страну на обочину научно-технического прогресса. Мировой опыт свидетельствует, что процветают сегодня бедные природными ресурсами страны. Их конкурентное преимущество - интеллектуальный капитал, материализованный в открытиях, изобретениях, новых технологиях, знаниях. Все перечисленное - то, чем Россия также обладает в избытке, но не умеет экспортировать. Необходимы принципиальные изменения в структуре российского экспорта.

Необходимость модернизации инновационной сферы РФ диктуется теми изменениями, которые произошли на рубеже XX-XXI столетий на мегаэкономических, макроэкономических и микроэкономических уровнях развития человеческой цивилизации.

*Мегауровень* характеризуется теми глобальными изменениями, которые произошли в мире. Они связаны, прежде всего, с модификацией товарного производства; интенсивным развитием мирового крупномасштабного научно-технического и производственно-

инвестиционного кооперирования, стирающего грань между финансовыми, товарными, производственными, инвестиционными и прочими потоками, требующего следования единым нормами и стандартам ведения бизнеса; с высочайшим уровнем НТП, способным обеспечить ускорение темпов роста производительности труда и устойчивые темпы роста ВВП (НП), что приводит к возможности создания товара, сочетающего в себе мировые стандарты качества с национальной спецификой его применения в той или иной стране.

*Макроуровень* характеризуется теми изменениями, которые произошли в национальной экономике, - жесткой международной конкуренцией, предъявляющей к организации российской инновационной сферы новые требования.

На *микроуровне* изменения связаны с теми процессами, которые протекали в результате хозяйственной деятельности, - с возникновением интеллектуального капитала, предъявляющего повышенные требования к своему существованию и развитию; возникновением нового типа потребителя, желающего через приобщение к брэндам реализовывать свои эмоциональные, эстетические, духовные потребности после удовлетворения их на физическом и социальном уровне.

Вступление России в ВТО также является важным фактором, требующим разработки новых подходов к организации инновационной деятельности. Существуют сторонники и противники вступления России в ВТО. Сто-

ронники присоединения настаивают на ускорении процесса, а противники заявляют, что “наше членство в ВТО нанесет огромный ущерб российской экономике, чуть ли не уничтожит отечественную промышленность из-за наплыва дешевых импортных товаров”<sup>6</sup>. Многие соглашения, подписанные в рамках ВТО, действительно могут негативно сказаться на развитии ряда российских отраслей. Более того, часть невыгодных для РФ соглашений могут быть использованы в современных условиях вопреки ее экономическим интересам (например, привести к засилью импортных товаров внутри страны и “выдавливанию” российского экспорта с мировых рынков). С другой стороны, часть соглашений по ВТО может быть очень выгодна РФ (например, расширение российского экспорта в сфере высоких технологий и экологически чистых продуктов). Для того чтобы этим преимуществом воспользоваться в интересах страны, нужен крепкий фундамент - высокий уровень развития национальной экономики, и, прежде всего, потенциала инновационной сферы России.

Таким образом, при суммировании приведенных выше ключевых посылок создания национальной концепции модернизации инновационной сферы выражается ее *суть*: в широком смысле слова - это процесс формирования эффективного механизма взаимодействия инновационной сферы национальной экономики с мировой хозяйственной системой (мировыми рынками); в узком смысле слова - это процесс формирования внутреннего механизма эффективного функционирования инновационной сферы национальной экономики, способного сформировать национальные товарные рынки, быстро адаптирующиеся к изменяющимся условиям как внутри страны, так и за ее пределами.

*Цель* разработки концепции модернизации инновационной сферы - адаптация инновационной деятельности России к постоянно меняющимся качественно новым потребностям общества.

*Цель* создания концепции модернизации инновационной сферы - превратить инновационную деятельность России в динамично развивающееся устойчивое направление развития народного хозяйства страны.

К основным *задачам* модернизации инновационной сферы России следует отнести:

*на макроэкономическом уровне:*

- усиление инновационной деятельности, как важного фактора экономического развития страны, повышения занятости и благосостояния населения;

- преодоление кризиса производства, структурная перестройка промышленности и насыщение рынка конкурентоспособной продукцией;

- переориентация функций с простого удовлетворения спроса на развитие потребителя через потребление инновационной продукции;

*на микроэкономическом уровне:*

- производство и реализация конкурентоспособной продукции;

- изменение принципов инновационной деятельности;

- наращивание финансово-экономического потенциала за счет роста инновационного потенциала;

- повышение инвестиционной привлекательности, делового имиджа и репутации.

В рамках выше обозначенных предпосылок создания новой трансформированной инновационной сферы России меняются и ключевые принципы, на которых должна строиться концепция ее модернизации. К ним следует отнести следующие наиболее важные.

*Принцип приоритетности.* Одним из условий успешного инновационного развития является создание необходимой инфраструктуры, позволяющей сформировать потребности в нововведении и обеспечивающей формирование соответствующего ранга предложений. Объективно рынок инновационных предложений всегда более насыщен, чем рынок спроса. Известно, что совсем малое число идей успешно реализуется через инновации. Исследования инновационных процессов свиде-

<sup>6</sup> См.: Новоселов А. ВТО и уральский бизнес. Возрождение Урала. 2002 // <http://www.infoural.ru>

тельствуют о том, что в лучшем случае только одна идея из сорока приводит к коммерческому успеху, но именно эти воплощенные идеи оказываются двигателями прогресса<sup>7</sup>.

Таким образом, инновация должна решать или способствовать решению приоритетных проблем, вытекающих из долгосрочной программы социально-экономического развития страны и региона базирования предприятия.

*Принцип комплексности общехозяйственного накопления.* Для перехода к новому уровню инновационного развития должен быть пересмотрен весь процесс общехозяйственного накопления, когда в единое целое объединяются три вида накопления: в фундаментальную науку и прикладные НИОКР, в производственное накопление и воспроизводство рабочей силы. Главный упор при этом должен быть сделан на приоритетность и сращивание накопления в науку и человеческий капитал. Соответственно должен быть перестроен инвестиционный процесс в рамках каждого вида накоплений. Так, накопление основного капитала на стадии НИОКР более интенсивно осуществляется в форме рискованного венчурного капитала, что в конечном итоге приводит к большей коммерциализации продукта научного труда и сжатию разрыва между научными открытиями, инновациями и их реализацией в производстве, своеобразному сокращению инновационного цикла. В производственном накоплении при общей модернизационной направленности инвестиционного процесса техническое перевооружение осуществляется при динамичном росте чистого накопления и ориентации на создание новых мощностей.

*Принцип комплексности подхода к инновационному процессу.* Если инновационный про-

<sup>7</sup> См.: Соловьев В.П. Проблемы создания инновационных структур: методология и опыт // Проблемы формирования и реализации региональной научно-технической политики в Украине: Сб. статей. Симферополь, 1997. С. 81.

цесс рассматривать как модель функционирования целостной системы, то предметом исследования становятся два его взаимосвязанных аспекта: технологический процесс создания инновационного продукта и налаживания его производства, а также социально-экономические факторы, которые обеспечивают возможность и характер его протекания в конкретных условиях определенного общества.

Это означает, что для создания, производства и распространения инноваций нужны не только развитые образование, наука и производство, способное воспринимать ее достижения, и потребитель его продукции, но и стимулы, побуждающие людей создавать и вводить инновации в действие, финансовые средства, благоприятные социальные условия и ориентации на научно-технический прогресс. Если эта ориентация положительная, то общество формирует инновационную систему. Последняя объединяет образование, науку и производство и включает в себя все компоненты структуры инновационного процесса, как научно-технологические, так и социально-экономические.

Таким образом, в концепции модернизации инновационной сферы заинтересованы субъекты всех уровней хозяйствования - начиная от органов государственной власти и заканчивая рядовым потребителем. Однако проблема состоит в том, что большинство элементов национального хозяйства находится на начальной стадии своего нового этапа развития. Необходимо ускоренное развитие всех этих систем, для чего требуется слом всяческих барьеров на пути реформирования инновационной сферы России. Сломить эти барьеры возможно только в случае совместного желания и совместных усилий, направленных на достижение новой ступени развития экономической цивилизации с целью повышения конкурентоспособности российской продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке.



## Природа экономических и институциональных интересов

А.М. Михайлов

кандидат экономических наук

Самарская государственная экономическая академия

Одной из главных проблем современной экономики является усиление противоречий между ее участниками. Необходимость разрешения этих противоречий требует исследования их интересов, т.е. реальных причин социальных действий, лежащих в основе непосредственных побуждений - мотивов, идей и т.д. - участвующих в них индивидов, социальных групп, классов, организаций, государств и других субъектов хозяйственных отношений. Толкование термина "интерес" восходит к словарям В.И. Даля, С.И. Ожегова, Д.Н. Ушакова: "интерес" - значение, важность дела, внимание, возбуждаемое к кому (чему)-нибудь значительному, важному, полезному или кажущемуся таковым. В философско-социологическом ключе под интересом понимается причина действий индивидов, социальных общностей, причина, определяющая их социальное поведение<sup>1</sup>.

В зависимости от сферы действия и социального носителя интересы разделяются на экономические, политические, культурные, религиозные, нравственные, военные и т.д. С развитием институциональных отношений все большее значение приобретают институциональные интересы.

Экономическая деятельность людей связана с необходимостью удовлетворения потребностей в условиях ограниченности ресурсов. В результате действий субъектов этой деятельности складываются экономические отношения. Экономические интересы - это направленность действий людей в процессе экономических отношений. Экономические потребности выражают необходимость участия людей в экономической деятельности, а экономические интересы - форму, в которой протекает эта деятельность. И потребности и интересы являются побудительными мотивами экономической деятельности, то, чем люди руководствуются в ее процессе. В то же время категории "потреб-

ность" и "интерес" не следует отождествлять, как это иногда делается в экономической литературе<sup>2</sup>.

Многие исследователи видят отличие потребности от интереса в следующем: интересы представляют собой общественно определенные потребности, в то время как последние характеризуются ими вне этих отношений<sup>3</sup>. На наш взгляд, хотя необходимость удовлетворения потребностей и вытекает из самой природы человеческого существа<sup>4</sup> и значительная часть потребностей имеет физиологическую природу, удовлетворение их опосредовано производством и отношениями людей в его процессе, а потому природа этих потребностей экономическая. Критикуя Гельвеция за непонимание данного факта, Г.В. Плеханов писал: "Что такое действительная потребность? Для нашего философа это прежде всего физиологическая потребность. Но для удовлетворения своих физиологических потребностей люди должны производить определенные предметы, а процесс этого производства порождает другие потребности, столь же действительные, как и первые, но природа которых уже не физиологическая: она экономическая, так как эти потребности являются следствием развития производства и взаимных отношений, в которые

<sup>2</sup> Например, Ф. Герштейн пишет: "Представляется, что материальный интерес и материальная потребность - тождественные категории" (*Герштейн Ф.* Интересы, заинтересованность, стимулирование // *Экон. науки.* 1970. №11. С. 93).

<sup>3</sup> Так, М.В. Михайлов и А.С. Мотылев определяют "интересы как объективную потребность, обусловленную положением данного класса в обществе" (*Михайлов М.В., Мотылев А.С.* Экономические интересы и реформа. М., 1966. С. 5). По мнению А.С. Айзиковича, специфика интереса в том, что "это социально-детерминированные потребности" // *Вопр. философии.* 1965. №11. С. 167.

<sup>4</sup> "Благое провидение вложило в человеческую природу и потребность и страдания, ибо они поощряют нас к деятельности и к развитию всех наших сил" (*Сисмонди С.* Новые начала политической экономии. Т. 1. М., 1937. С. 149).

<sup>1</sup> См.: Советский энциклопедический словарь / Под ред. А.М. Прохорова. М., 1990. С. 501.

должны вступать между собой люди в процессе производства”<sup>5</sup>.

Для уяснения содержания категории “экономический интерес” остановимся подробнее на взаимосвязи потребностей и интересов. Как известно, потребность означает недостаток чего-либо, нужду в чем-либо для нормального существования личности, социальной группы, предприятия, государства или общества в целом. То, чем может быть удовлетворена потребность, составляет предмет удовлетворения потребности. Существующая ориентация на создание и усвоение потребности выступает как интерес. Наличие потребностей еще не дает ответа на вопрос, почему человек поступил так или иначе. Потребности лишь обуславливают активность, но само содержание направления активности определяется интересами. Одна и та же потребность может быть удовлетворена в результате различных действий, на ее основе могут формироваться различные по содержанию и характеру интересы. Исследовать интересы - это значит не только выяснить содержание потребностей, но и определить возможные пути, способы и формы их удовлетворения.

Потребности определяют конечную цель, на которую направлена экономическая деятельность. Интересы определяют направленность действий людей в процессе этой деятельности, т. е. содержание интересов представляет собой способы, приемы, пути, которыми достигается цель - удовлетворение потребностей. Интерес всегда направлен на удовлетворение потребностей, но содержание этой направленности зависит от положения, которое субъект данного интереса занимает в системе экономических отношений, от его места в системе общественного производства.

Экономические интересы - это не отношения между людьми, а форма проявления экономических отношений в действиях их субъектов. Интерес всегда присущ участнику экономических отношений. Система экономических интересов определяется системой экономических отношений и, в первую очередь, отношениями собственности. Экономические интересы, таким образом, - форма проявления экономических отношений.

<sup>5</sup> Плеханов Г.В. Избранные философские произведения. М., 1959. Т. 2. С. 120-121.

Существенные, постоянно повторяющиеся, причинно-следственные связи в системе экономических отношений выражают экономические законы. Вследствие этого экономические интересы - форма проявления экономических законов. Через экономические интересы осуществляется действие экономических законов.

Итак, действия людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ определяются их экономическими интересами. Экономические отношения складываются в результате деятельности людей, осуществляемой в соответствии с экономическими интересами (которые, в свою очередь, определяются экономическими отношениями, отношениями собственности и отражающими их суть экономическими законами). Тем самым люди, действуя в соответствии с экономическими интересами, воспроизводят экономические законы. Поэтому интересы, наряду с потребностями и стимулами, составляют часть механизма действия экономических законов.

В условиях рыночной экономики потребление материальных благ и услуг связано с получением доходов. Для удовлетворения потребностей необходимо иметь доход. Деятельность субъектов экономических отношений в связи с этим, их экономические интересы непосредственно направлены на получение доходов.

В зависимости от отношения субъекта к собственности на факторы производства, от его места в системе общественного производства источником удовлетворения потребностей являются различные доходы. Собственники факторов производства, как известно, получают доходы в виде ренты, заработной платы, процента, предпринимательской прибыли, в этом и заключается их экономический интерес. Через эти доходы реализуется собственность на факторы производства.

Распределение доходов между собственниками факторов производства - одна из главных проблем экономической науки с момента ее возникновения. А. Смит посвятил ей ряд глав в “Богатстве народов ...”, Д. Рикардо считал ее предметом политической экономии. Стремление получить больше дохода из создаваемого

общественного богатства (вновь созданной стоимости) вызывает противоречия между экономическими интересами собственников факторов производства. К. Маркс считал данные противоречия антагонистическими, и разрешение их видел только в ликвидации частной собственности, т.е. в устранении реализации экономических интересов через ренту и прибыль. В противовес этому классики рыночной экономики развивали мысль о реализации экономических интересов через доходы путем расширения свободной конкуренции. А. Смит доказывал, что “невидимая рука рынка” заставляет эгоистические интересы, направленные на получение частных доходов, работать в интересах общества, удовлетворять общественные потребности. “Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов”<sup>6</sup>. Из теории трех факторов производства Ж.-Б. Сэя следует: чем свободнее рыночная экономика и совершеннее конкуренция, тем справедливее распределяются доходы и полнее реализуются экономические интересы собственников факторов производства.

Дальнейшее развитие данная идея получила у неоклассиков. Д.Б. Кларк считал, что “свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, собственнику капитала - то, что создается капиталом, а предпринимателям - то, что создается функцией координирования”<sup>7</sup>. Апофеозом данной позиции стала теория общего экономического равновесия Л.Вальраса и оптимум В.Парето. Появилась идеальная модель рыночной экономики, в которой наиболее полно удовлетворяются потребности в условиях ограниченных ресурсов, т.е. осуществляется наиболее оптимальная реализация экономических интересов агентов рыночных отношений.

Теория и практика XX столетия показали идеалистический характер неоклассической теории. Неоклассическая модель возможна только при протекании экономической деятельности в особых условиях, которых нет в реаль-

<sup>6</sup> Антология экономической классики. Т. 1. М., 1993. С. 91.

<sup>7</sup> Кларк Д.Б. Распределение богатства. М., 2000. С. 11.

ной хозяйственной практике. Этими условиями являются полнота и бесплатность информации для всех участников экономических отношений, полная защита прав их собственности, отсутствие затрат на заключение контрактов, отказ от оппортунистического поведения и далее - всего того, что ведет к появлению трансакционных издержек. К концу XX в. представители неоинституционализма показали, что для экономической деятельности необходимо наличие институтов. Понятие институтов впервые было введено в экономическую науку Т. Вебленом. По его определению, институты - распространенный образ мысли в том, что касается отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций. Д. Коммонс определял институты как коллективные действия по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия. У. Митчелл понимал под институтами господствующие и в высшей степени стандартизированные привычки. В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка Д. Норта: “Институты - это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь... Говоря профессиональным языком экономистов, институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека”<sup>8</sup>.

Преследуя свои интересы, люди сталкиваются между собой и приносят друг другу ущерб. Поэтому первая функция институтов - регулирование поведения людей, чтобы они не причиняли сами себе ущерба или чтобы он чем-то компенсировался. Вторая функция институтов - организация процесса передачи информации или обучение. Третья - минимизация усилий, которые тратятся на то, чтобы людям найти друг друга и договориться между собой. Четвертая - спецификация и охрана прав собственности. И наконец, пятая - защита от

<sup>8</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 46.

оппортунистического поведения или сведение связанных с ним затрат к минимуму<sup>9</sup>.

Институты не имеют физического смысла, они существуют исключительно в деятельности и через деятельность людей. Например, суд не состоится, если нет судьи, фондовая биржа не будет выполнять своих функций, если в торгах никто не участвует.

Существуют формальные (жесткие) и неформальные (мягкие) институты. Формальные - закрепляются законодательно, неформальные - обычаи, традиции, стереотипы поведения, образы мыслей, которые разделяются большинством населения или какой-либо социальной группой. Неформальные институты могут не совпадать с законом, быть нейтральными по отношению к закону, совпадать с законом.

Институты позволяют предсказать результаты определенной совокупности действий, т.е. социальную реакцию на эти действия, и тем самым облегчают проблему выбора и привносят в экономическую действительность устойчивость. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими агентами. Различают институциональную рамку № 1, в пределах которой человек свободен в действиях и его не накажет закон, и институциональную рамку № 2, в пределах которой человек свободен в действиях и его не накажет общественное мнение. Институты наследуются, обладают преемственностью и могут быть заимствованы. Им присуща система стимулов. Заинтересованность в существовании института не возникает, если нет системы стимулов позитивных (вознаграждение за следование определенным правилам) и негативных (наказание вследствие нарушения определенных правил). И наконец, институты снижают трансакционные затраты так же, как технологии сокращают трансформационные издержки.

В системе хозяйственных отношений, наряду с экономическими, существуют отноше-

<sup>9</sup> Оппортунистическое поведение (*opportunistic behavior*) - это поведение экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченное соображениями морали. Кроме следования собственным интересам, основным условием оппортунистического поведения является *неопределенность и несовпадение с интересами контрагента*.

ния по поводу институтов - институциональные<sup>10</sup>. Так же, как экономические, институциональные отношения складываются в результате деятельности людей. Действия индивидов, социальных групп, предприятий, государства, общества в целом по поводу возникновения, формирования, сохранения, ликвидации, наследования, заимствования институтов, т.е. институциональные отношения, зависят от их институциональных интересов.

Институциональные интересы в системе хозяйственных отношений заключаются в действиях по выработке правил, порядка, рамок, ограничивающих экономическую деятельность субъектов в целях повышения эффективности результатов этой деятельности, которая в условиях рыночной экономики состоит в максимизации доходов. На последнее направлено рациональный выбор субъектов рыночной экономики. В идеале максимизация доходов всех участников экономической деятельности достигается в условиях общего рыночного равновесия. Поэтому у всех субъектов рынка существует общий институциональный интерес в функционировании таких институтов, которые обеспечивали бы рыночный порядок, максимизирующий доходы и минимизирующий трансакционные издержки.

Идеальные институциональные отношения заключаются в сведении трансакционных издержек к нулю. Это был бы институциональный порядок, выполняющий условия теоремы Р. Коуза<sup>11</sup>. Проблема в том, что институты несовершенны. Во-первых, институциональные отношения возникают между субъектами рыночной экономики, которые могут быть заинтересованы в целях максимизации собственных доходов в институтах, не соответствующих общему институциональному интересу. Во-вторых, формирование институтов - длительный исторический процесс: неформальные институты нельзя изменить в одночасье, для этого иногда требуется смена нескольких поколений. В-третьих, заимство-

<sup>10</sup> Этот вопрос уже подробно уже рассматривался нами в статье: *Михайлов А.М. Экономические и институциональные отношения в системе хозяйственных отношений* // Экон. науки. 2003. №5.

<sup>11</sup> *Couse R. The Problem of Social Costs* // Journal of Law and Economics. 1960. V. 3. № 1 (October). P. 1-44.

ванные формальные институты могут не работать или работать неэффективно в странах, которые их импортировали. В-четвертых, для создания эффективных формальных институтов требуется длительный процесс законодательства, выработки нормативных актов, требующих формирования консенсуса в обществе. В-пятых, институты изменчивы под влиянием различных обстоятельств. Перечисление можно было бы продолжить. К вопросу, почему в обществе существует заинтересованность в неэффективных институтах, мы вернемся несколько позже, а сейчас остановимся на проблеме понимания институциональных интересов.

Институциональный интерес - это направленность действий субъектов хозяйственных отношений на формирование институтов, назначением которых является создание экономической среды и условий для реализации экономических интересов этих субъектов путем наложения на их действия определенных рамок (институтов), позволяющих регламентировать не столько поведение агента, сколько набор альтернатив, из которых он делает свой индивидуальный выбор.

Итак, каждый субъект рыночной экономики не только имеет экономические интересы, реализующиеся через доходы, но и заинтересован в функционировании институтов, делающих это в принципе возможным. Хозяйствующий субъект является носителем одновременно двух групп интересов, что согласуется, в частности, с моделью Х. Марголиса, который утверждает, что индивиды обладают не одной, а двумя функциями полезности: S-предпочтения, описываемой обычной функцией личных интересов, и G-предпочтения, имеющей чисто социальный характер (ориентация на интересы группы). Индивиды должны делать альтернативный выбор между этими типами полезности<sup>12</sup>.

Стремление получить доход делает экономический интерес центробежной силой экономических отношений. Никто из отдельно взятых субъектов рыночной экономики не станет действовать в интересах сохранения и

поддержания экономических отношений в

ущерб собственным потребностям и доходам. Безусловно, за рамками нашего исследования остаются такие качества личности, как альтруизм, сострадание, побуждающие субъектов к действиям в интересах других, а также общества в целом. В то же время отметим, что альтернативный подход, представленный Г. Беккером в его исследовании 1981 г., рассматривает альтруизм просто как один из элементов модели максимизации полезности: благополучие других - часть совокупной суммы благ, которой мы располагаем. Таким образом, репутация, доверие и другие аспекты человеческого поведения, на первый взгляд, являющиеся альтруистическими и не сочетающиеся с индивидуальной максимизацией личной выгоды, в некоторых ситуациях оказываются свойствами, наиболее эффективно ведущими к выживанию<sup>13</sup>.

Если бы в обществе действовали только центробежные силы, то индивиды были бы не в состоянии реализовать свои экономические интересы, получить личную выгоду, поскольку само существование единой экономической среды оказалось бы под вопросом. Значит, объективно необходима некая центростремительная сила, способная удерживать противоречащие друг другу экономические интересы отдельных субъектов в единстве. Такой силой становится общий институциональный интерес. Под ним понимается направленность действий всего общества или его основного большинства на формирование общего институционального порядка. Общий институциональный интерес поддерживает целостность экономической среды и создает возможность для реализации экономических интересов собственников факторов производства.

Институциональный интерес - это избирательное отношение субъектов рыночной экономики к институциональным формам общественного устройства, ко всему, что связано с функционированием институтов. Это внутренний осознанный источник социальной и политической активности участников хозяйственной деятельности, который побуждает их к пре-

<sup>13</sup> См.: Frank R. If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience // American Economic Review. 1987. №77. P. 593-604.

<sup>12</sup> Margolis H. Selfishness, Altruism and Rationality: a Theory of Social Choice. Cambridge, 1982.

образованию или сохранению существующего институционального порядка. Институциональные интересы - форма проявления объективно существующих институциональных отношений в направленности действий субъектов этих отношений. Институциональные интересы связаны со всей системой институциональных отношений в обществе, которые воспринимаются и оцениваются агентами хозяйственных отношений с позиций полезности и возможности использования для получения доходов. Предметом институционального интереса являются система институтов в обществе, его институциональная структура, совокупность целей и задач деятельности по преобразованию или сохранению институтов.

Система институциональных интересов достаточно сложна и многообразна и может классифицироваться по различным признакам: 1) по степени общности (личные, групповые, классовые, общественные); 2) возможности их осуществления (выполнимые и невыполнимые); 3) отношению к объективной тенденции общественного развития (прогрессивные, реакционные, консервативные).

Институциональные интересы коренятся в экономических отношениях общества, но при этом играют активную роль по отношению к ним. Дело в том, что в экономических отношениях потенциально заключено несколько тенденций развития. Реализация одной из них - вопрос институционального выбора, который осуществляется в соответствии с институциональными интересами различных социальных групп.

Сложности взаимодействия интересов социальных групп с общим институциональным интересом - интересом социальной целостности - создает возможность самостоятельной формы существования общего институционального интереса, субъектом которого должно являться народное, надклассовое государство. Все субъекты рыночной экономики заинтересованы в общем институциональном порядке и потому должны быть носителями общего институционального интереса. Но поскольку одновременно они носители частных институциональных интересов, функции субъекта общего институционального интереса передаются государству. Вследствие этого инсти-

туциональные интересы тесно связаны с механизмами и способами осуществления государственной власти в обществе, так как именно через нее реализуются интересы в формальных институтах.

Противоречивость институциональных интересов порождает разнообразные состояния, типы, в которых они представляются в системе институциональных отношений. Все многообразие типов и модификаций институциональных интересов вытекает из соотношения интересов классов, социальных групп и слоев с интересами общества в целом. Отход от последних вызывает формирование иллюзорных форм, теряющих атрибутивные свойства общего институционального интереса. Такой формой является, к примеру, бюрократический интерес. Это иллюзорно всеобщий, но, по сути, частный эгоистический интерес одной социальной группы, который ее представителями сознательно выдается за общий.

Содержание общего институционального интереса формируется в результате взаимодействия социальных групп в зависимости от их зрелости, политической активности, веса в обществе. Совпадение институциональных интересов социальных групп с общим институциональным интересом наступает в определенный момент развития целого - общества и его составных частей - социальных групп. Могут существовать ситуации, когда интересы социальной группы еще не созрели до понимания общего интереса, и ситуации, когда по времени уже упущены возможности для совпадения этих интересов. Если социальная группа не способна строить свою деятельность в соответствии с общим институциональным интересом, то это ведет к дезорганизации хозяйственной системы, к появлению в ней социальных антагонизмов. Совпадение же институциональных интересов социальной группы с общим институциональным интересом дает положительный импульс дальнейшему хозяйственному развитию. В то же время, реализуя общий институциональный интерес, государство может ущемить частные институциональные интересы.

В институциональных интересах находят обобщенное выражение актуальные институциональные потребности тех или иных участ-

ников рыночных отношений. В институциональных интересах проявляется их отношение к существующему хозяйственному механизму, к государственному устройству в целом. Отсутствие согласованности между институциональными интересами отдельных субъектов хозяйственных отношений и интересами государства ведет не только к обострению противоречий, оно может привести к общественному конфликту. В государственном регулировании хозяйственных процессов, обеспечивающих сочетание различных интересов, институциональным интересам принадлежит решающая роль.

Из вышесказанного неизбежно следует вывод о том, что в обществе должно существовать объективное стремление к созданию “эффективных” институтов. Заинтересованность в создании таких институтов весьма актуальна для современной России. Российская экономика заинтересована в снижении затрат на поиск информации. Речь идет как о предпринимателях, у которых велики издержки по изучению деловой репутации поставщиков, по контролю за качеством их продукции, по поиску потребителей своей продукции, так и о потребителях, несущих значительные затраты на оценку качества покупаемых ими товаров и услуг.

Не менее важна в России и проблема заключения контрактов и соблюдения контрактных соглашений участниками сделок.

Общий институциональный интерес возникает также в связи с необходимостью защиты от оппортунистического поведения и уменьшения последствий от него. Институты, как устойчивые правила поведения, - один из важнейших инструментов противостояния оппортунистическому поведению.

Чрезвычайно актуальна для России и проблема защиты и спецификации прав собственности<sup>14</sup>, в которой ключевую роль играют институты. Чем больше защищены права соб-

<sup>14</sup> Эффективное использование благ, при котором исключается столкновение интересов разных собственников, требует четкой определенности в правах собственности и отделения одного правомочия от другого. Определение границ правомочия, в рамках которого собственник реализует свои права, называется спецификацией прав собственности (Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.Н. Абалкин. М., 2002. С. 344).

ственности и выше их спецификация, тем они ценнее и свободнее обращаются на рынке. Высокоспецифицированные права в условиях свободной конкуренции через сделки купли-продажи в конечном счете достаются тому, кто может извлечь из объектов собственности этих прав наибольшую полезность, и поэтому ему есть смысл заплатить за них наивысшую цену. Спецификация прав наемных работников ведет к увеличению заинтересованности во вложениях в человеческий капитал, так как повышение полезности их рабочей силы приведет к росту заработной платы. Аналогично можно рассмотреть и заинтересованность собственников других факторов производства в повышении их полезности: чем эффективнее институты собственности, чем выше ценность земли, капитала, предпринимательских способностей, тем больший доход они принесут своим собственникам. Поэтому институты являются общественными благами, в эффективности которых заинтересованы все собственники факторов производства.

Институциональные отношения, таким образом, способствуют: во-первых, реализации экономических интересов собственников в получении большего дохода; во-вторых, перераспределению экономических ресурсов в пользу наиболее эффективных собственников; в-третьих, обоснованию идеи о рынке как наиболее эффективном механизме удовлетворения общественных потребностей.

Институциональные интересы в создании, преобразовании и функционировании институтов могут действовать по различным направлениям. Во-первых, это включение наиболее выгодных партнеров в рамки семейно-родственных и социальных структур. В недостаточно развитой институциональной среде выгоды от вертикальной интеграции ( в частности, в структуре семьи ) особенно велики. Например, развивая бизнес в новом регионе, торговец стремится создать гарантии против оппортунизма своего партнера через семейные узы, выдавая за него замуж свою дочь. Вертикальная интеграция характерна и для мафиозных структур. Впрочем, возможности для осуществления подобной вертикальной интеграции весьма ограничены даже в случае многочисленности семей.

Во-вторых, институциональный интерес может состоять в превращении неформальных рамок в формальные, т.е. в предании лежащим в их основе общественным нормам силы закона. Такое направление действия институционального интереса называют эволюционным, или генетическим: новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных. Развитие формальных институтов воспроизводит уже сложившиеся на уровне неформальных рамок тенденции.

В-третьих, существует революционный вариант институционального развития, состоящий в попытках изменить формальные рамки, ориентируясь на идеальные или импортные образцы. Революционные изменения относятся, прежде всего, к формальным институтам, поскольку неформальные обычно не поддаются прямому воздействию и меняются лишь в результате реакции на изменение формальных рамок. Последние могут строиться в соответствии с некой идеальной моделью, т.е. институты напрямую переносятся из теоретической модели на практику (так было в российской истории в период с октября 1917 г. по лето 1918 г.). Далее, формальные институты могут воспроизводить уже существовавшие в предшествующие исторические периоды развития страны институты (к примеру, реставрации монархий в Великобритании и во Франции). И наконец, они ориентируются на образцы, существующие в других странах. Примером этого служат рыночные преобразования, проходившие в 1990-е гг. в Восточной Европе, в России и других странах постсоветского пространства.

Носителями институциональных интересов являются различные субъекты рыночной экономики, каждый из которых может быть заинтересован в существовании институтов, обеспечивающих ему больший доход, даже если это противоречит институциональным интересам всего общества. Собственники различных факторов производства, наряду с общим институциональным интересом, имеют частные институциональные интересы, находящиеся в противоречии друг с другом. Они могут быть направлены на формирование институтов, не отвечающих интересам общества в це-

лом. Вот, что пишет по данному поводу Д. Норт: “Институты не обязательно - и даже далеко не всегда - создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил”<sup>15</sup>.

Наличие противоречивой системы институциональных интересов, безусловно, имеет право на существование, однако не дает ответа на вопрос, что поддерживает экономическую среду в единстве и создает возможности для реализации экономических интересов собственников. Если под институциональными интересами подразумевать направленность действий, в которой заинтересовано все общество или некое необходимое большинство, то именно институциональный интерес и есть та центроостремительная сила, которая поддерживает целостность и единство экономической среды.

При внимательном рассмотрении можно прийти к выводу, что такие подходы к пониманию институционального интереса не противоречат друг другу, поскольку здесь, как мы полагаем, реализуется неоклассический принцип стремления системы к равновесию, точнее, к равновесию по Нэшу<sup>16</sup>. В данном случае речь идет о том, что институциональный выбор обычно делают (т.е. реализуют свой институциональный интерес) те социальные группы, которые контролируют рычаги социально-экономических изменений, и этот выбор отнюдь не всегда соответствует долгосрочным институциональным интересам других классов, даже всего общества, о чем говорится в приведенной выше цитате из работы Д. Норта. Однако если институциональными интересами большей части общества пренебрегать, то со временем издержки поддержания существующей институциональной системы станут настолько велики, что это приведет либо к полной замене ставших неэффективными институтов, либо к некоему компромиссному ре-

<sup>15</sup> Норт Д. Указ. соч. С. 33.

<sup>16</sup> Равновесие по Нэшу (Nash equilibrium) - набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменять правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока.



шению, которое будет учитывать интересы большего числа представителей различных классов.

При несовпадении институциональных интересов правящей элиты и большей части общества необходимы изменения в экономико-институциональной системе социума. Иными словами, должно быть найдено решение, которое временно (поскольку “маятник” институциональных интересов на этом не завершил свое движение) удовлетворяло бы интересам большего числа людей, принадлежащих к различным классам, и послужило бы фундаментом строительства новых институтов и реализации во вновь созданных рамках экономических интересов большинства субъектов. Если же институциональные изменения в хозяйственной системе вовремя не осуществить, то это приведет к снижению эффективности экономики, усилению социальной напряженности и в дальнейшем может иметь следствием революционную смену существующих институтов.

Последнее нельзя не учесть в современных российских условиях. Результатами экономических и институциональных преобразований, проведенных в России в 1990-е гг., воспользовалась незначительная в процентном отношении ко всему населению социальная группа, получившая название элиты, или олигархов. Экономические интересы основной массы населения не реализуются или реализуются неудовлетворительно. Не сформирован средний класс, который составляет костяк общества в развитых рыночных экономиках. Приводимые в экономической литературе данные о дифференциации доходов населения России носят просто пугающий характер. Необходимость скорейших институциональных преобразований: укрепления формальных рыночных институтов; приведения импортированных институтов в соответствие с российскими обычаями, традициями, образом мышления; стимулирования положительных изменений в неформальных институтах; создания новых формальных институтов с целью реализации экономических интересов большинства населения России - не может вызывать сомнений.

Что касается современной ситуации в мире (мы продолжаем мысль о противоречиях ин-

ституциональных интересов), то надежды возлагаются на глобализацию, которая, по утверждению ряда специалистов, способна примирить интересы не только различных слоев общества, но и различных обществ как таковых (подчеркнем, что это лишь одно из множества высказываемых мнений). В этой связи наш интерес привлекла статья в журнале “Эксперт”. Автор пишет: “Видимо ... институциональная структура складывающегося европейского сверхгосударства, космополитического в своей стратегической перспективе, позволит ... в гораздо большей степени защитить экономические, социальные и политические права всех граждан ЕС, вне зависимости от их национального происхождения, религиозной идентичности...”<sup>17</sup>. В приведенной цитате видится однозначное указание на прямое и положительное влияние глобализации на формирование экономико-институциональной среды в интересах большинства (в идеале - всех) хозяйствующих субъектов.

Следовательно, находящиеся в диалектическом единстве и борьбе противоречивые институциональные интересы являются той центростремительной силой, которая поддерживает динамическое равновесие и вместе с тем способствует развитию экономико-институциональной среды.

Институциональные интересы направлены на стабилизацию функционирующих институтов. Дело в том, что длительность исторического периода существования института делает его устойчивее, усиливает его влияние на общество и повышает эффективность отдачи от него. Стабильные институты способствуют большему снижению транзакционных издержек и повышению доходов собственников факторов производства. Институциональные интересы предопределяются вследствие этого всей предшествующей институциональной историей развития общества. Заданность траекторий институционального развития предшествующими историческими периодами - одно из фундаментальных положений книги Д. Норта “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики”.

<sup>17</sup> Видеман В. К либеральной империи // Эксперт. 2004. №10. С. 93.

Трудности трансформации экономики России в значительной степени объясняются отсутствием устойчивых неформальных рыночных правил. Товарно-денежные отношения успешно развивались в Киевской Руси. Но дальнейшее историческое развитие привело к формированию государства с центрально управляемым хозяйством и преобладающим централизованным распределением ресурсов. Реформы Петра Первого также связаны с укреплением государственного регулирования экономики. Отмена крепостного права и реформы Александра Второго способствовали развитию рыночных отношений. Россия конца XIX - начала XX в. развивалась по капиталистическому пути, который прервался в Октябре 1917 г. Весь советский период - командно-административная экономика, и только на рубеже 1990-х гг. появляются элементы рыночных отношений. Переход к рыночной экономике вызвал необходимость создания не только формальных рыночных правил, но и внедрения в экономику неформальных рыночных институтов, что требует гораздо больше времени и более глубоких преобразований в традициях, обычаях, образе мышления - во всем, что мы часто называем российским менталитетом. При этом следует исходить из того, что институциональные интересы достаточно консервативны. Население часто не хочет, а иногда и не может в силу образа мыслей расставаться со сложившимися институтами.

В странах, где силен средний класс и большинство населения имеет частную собственность, возникают институциональные интересы в ее сохранении и приумножении, существует заинтересованность в институтах, присущих рыночным формам хозяйствования. В России же в силу особенностей исторического развития, природно-климатических условий, предопределивших коллективные формы хозяйствования, влияния православной религии, которая в отличие от католицизма и протестантизма не располагает к индивидуализму, продолжает существовать интерес к институтам, свойственным центрально управляемому хозяйству. К числу таких устойчивых институтов можно отнести отношения между обществом и государством, заключающиеся в подавляющем влиянии государства. Значитель-

ная часть российского населения чувствовало и до сих пор чувствует себя служилыми людьми независимо от характера государства и его формы (самодержавие, коммунистический режим, президентская республика) и в силу этого требует от государства покровительства и заботы. Все это сопровождается традиционной слабостью формальных правовых институтов и пренебрежительным отношением к ним как чиновников, так и граждан.

В России налицо недоверие к государственному правовому регулированию и заинтересованность в сохранении неформальных институтов, регулирующих отношения внутри общества ("блат", взяточничество, коррупция, круговая порука), которая приобретает устойчивый, а иногда даже обязательный характер для участников экономических и социальных отношений. В производственной и других сферах к этому следует добавить недостаток или почти полное отсутствие института высокой культуры труда, неустойчивость формальных и неформальных институтов, регулирующих отношения между работодателями и наемными работниками, что является одним из основных факторов, отпугивающих предпринимателей от инвестирования в производство.

В экономике, несмотря на введение законодательным путем формальных институтов, могут продолжительное время господствовать не соответствующие им неформальные институты.

В чем же выход из сложившейся в России траектории институционального развития? Важнейший путь дальнейшего осуществления институциональных реформ в нашей стране общеизвестен - это создание правового государства, формирование гражданского общества. Одна из проблем, возникающих при этом: что нужно сделать, чтобы в обществе, в том числе и среди участников экономических отношений, появилась заинтересованность в существовании эффективных институтов, сформировался общий институциональный интерес?

Заинтересованность в существовании тех или иных институтов у собственников факторов производства связана, как уже указывалось, с возможностью получения от них доходов. Величина доходов зависит от цен на факторы

производства, точнее - от соотношения цен на них. В институциональной теории выделяют “четыре основные причины, которые вызывают изменения относительных цен:

- изменения в соотношении между ценами факторов производства;
- изменения в стоимости информации;
- изменения в технологии;
- изменения предпочтений”<sup>18</sup>.

Заинтересованность в эффективных формальных институтах в российском обществе возникнет тогда, когда будет выгоднее на основе государственных правовых норм осуществлять экономическую деятельность, чем в рамках сложившихся неформальных правил. Сильными формальными институтами, соответствующими интересам всех собственников факторов производства, являются: охрана и спецификация прав собственности; профсоюзы, защищающие интересы лиц наемного труда; союзы предпринимателей, отстаивающие их интересы; защищенные контрактные отношения; эффективный контроль за оценкой и качеством товаров, институты финансового рынка, соответствующие интересам собственников капитала, реальная частная собственность на землю и т.д. Если данные институты снизят трансакционные издержки и обеспечат получение доходов больших по сравнению с получаемыми в условиях сложившихся в российской экономике неформальных норм и рамок (бюрократизм, взятки, “телефонное право”, право сильного, частная охрана, мошенничество, надувательство и т.д.), тогда у субъектов рыночной экономики будет устойчивый общий институциональный интерес. Вокруг формальных эффективных институтов постепенно должны сформироваться неформальные рыночные правила, которые придут на смену существующим нерыночными.

Подведем некоторые итоги:

- субъекты рыночной экономики действуют, исходя из частных экономических интересов, направленных на получение доходов, при этом возникает стремление реализовать свой интерес за счет доходов других субъектов, что может привести к нарушению функционирования системы хозяйственных отношений;

- в процессе реализации экономических интересов субъекты стремятся к большей определенности во взаимодействии с другими хозяйствующими субъектами, к минимизации риска и издержек;

- издержки становятся наименьшими в условиях существования хозяйственных институтов, которые представляют собой порядок, “правила игры”, ограничительные рамки, позволяющие сделать альтернативный выбор в процессе экономической деятельности, что в определенной степени снимает проблему асимметрии информации, неопределенности и риска;

- наличие институтов приводит к формированию в системе хозяйственных отношений не только экономических, но и институциональных интересов, направленных на формирование институциональной среды, общей для всех участникам рыночных отношений и обеспечивающей им максимизацию доходов;

- наличие общего институционального интереса не исключает существования в системе институциональных отношений эгоистических интересов отдельных субъектов, стремящихся навязать обществу выгодные им институты;

- заинтересованность в эффективных институтах рыночной экономики возникает у собственников факторов производства, если эти институты снизят трансакционные издержки и увеличат доходы собственников по сравнению с традиционно сложившимися нерыночными институтами.

Все сформулированные выводы в полной мере адекватны и в отношении единого общемирового экономико-информационного пространства. Рассмотренная модель взаимодействия экономических и институциональных интересов может быть применима и к субъектам мирового хозяйства с той разницей, что на уровне национальной экономики выразителем институционального интереса является государство, у которого на международной арене возникает собственный экономический интерес. Другими словами, государство по отношению к мировому сообществу представляет собой то же, что отдельный индивид по отношению к государству на национальном уровне.

<sup>18</sup> Нестеренко А.Н. Указ. соч. С. 376.



## Еще раз о фиктивном капитале в современной экономике

А.Н. Трещев

аспирант

Самарская государственная экономическая академия

Впервые категорию “фиктивный капитал” применил и описал в своих трудах Карл Маркс. В 25 главе “Кредит и фиктивный капитал” III тома “Капитала” показано образование фиктивного капитала как этапа развития кредита, а в последующем и обособление его как капитала, имеющего свою обширную область использования. Правда, в тексте этой главы непосредственно о фиктивном капитале ничего нет; но из всего контекста, из трактовки банковского кредита, особого кредита, оказываемого при помощи банкнот, видно, что речь здесь идет о фиктивном капитале<sup>1</sup>. С развитием товарного производства появление банков меняет и состав ссудного капитала, и его характер. Объектом ссуды являются не только деньги денежных капиталистов, к банкиру притекают деньги и из других источников, он также занимается эмиссией: оказывает кредит своими банкнотами или просто своими векселями. Кредит, оказываемый друг другу функционирующими капиталистами при сделках купли-продажи товаров, получает свое дальнейшее развитие благодаря банкам. Существование банкира не меняет природы капитала, приносящего проценты, но банковская система в значительной мере преобразует состав этого капитала. В ссудный денежный капитал превращаются такие денежные суммы, которые без этой системы вовсе не реализовали бы своей добавочной потребительной стоимости. Капиталы денежных капиталистов и без банков являются капиталами, приносящими проценты, банкир выступает лишь посредни-

ком между теми, кто этот капитал предлагает, и теми, кто его спрашивает. В отношении же свободных денежных ресурсов самих торговцев и промышленников роль банка особая. В банковской системе находит разрешение противоречие, заключенное в этих праздно лежащих денежных капиталах. Капитал как стоимость, приносящая прибавочную стоимость, должен непрерывно быть занятым в фазе производства, иначе он, строго говоря, перестает быть капиталом. Для поддержания непрерывности производства одна сумма стоимости непрерывно должна возрастать, а другая сумма стоимости должна периодически высвобождаться, бездействовать, т. е. не возрастать. Это противоречие и находит свое разрешение в том, что временно свободные деньги (потенциальный денежный капитал) устремляются в банк, становясь составной частью банковского капитала.

Для продавца продажа товара в кредит есть отчуждение потребительной стоимости товара, но без реализации его цены. С позиции покупателя кредит означает получение потребительной стоимости без соответствующего отчуждения стоимости. Кредитная сделка создает обязательство, в силу которого продавец становится кредитором, а покупатель - должником. По истечении срока обязательства бывший продавец получает стоимость, не отчуждая потребительной стоимости, а бывший покупатель отчуждает стоимость, не получая потребительной стоимости. Товарный кредит и денежные ссуды имели место и в докапиталистическую эпоху, они имеют место и сейчас среди простых товаропроизводителей. По своей внешности они ничем не отличаются от коммерческого и банкирского кредита капиталистического типа, но по своему содержанию они принципиально иные. На почве простого товарного хозяйства объектом кредита являются либо стоимость товара, либо непосредственно деньги. На основе капиталистичес-

<sup>1</sup> К. Маркс в 25 главе III тома “Капитала” ссылается на современного ему автора, который показывает образование одной из форм фиктивного капитала: “Невозможно установить, какая часть векселей возникает из действительных сделок, например, из действительных покупок и продаж, и какая их часть искусственно создается (fictitious) и состоит из одних только бронзовых векселей до наступления срока платежа по нему и, таким образом, создают фиктивный капитал из простых средств обращения” (Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 441).

тического способа производства объектом кредита выступает капитал, либо в товарной, либо непосредственно в денежной форме. Продавая в кредит, промышленный и торговый капиталисты делают надбавку к цене товара, продают дороже, чем на наличные, а надбавка делается из существующей нормы процента. Предприниматель в торговле или промышленности, взимающий процент при оказании им кредита, сам платит процент, когда он кредитруется у тех, у кого он покупает сырье, топливо и т. д. Кроме того, вексель, который получается при продаже в кредит, обычно учитывается в банке, и взимаемый процент достается банкиру. Известно, что при продаже товара в кредит происходят две сделки: с одной стороны, отчуждается потребительная стоимость, а с другой - ссужается стоимость. Эти две сделки тесно связаны между собой, точнее, одна обуславливает собою другую. Стоимость ссужается потому, что отчуждается без эквивалента потребительная стоимость, а последняя отчуждается потому, что обещано вернуть стоимость. Процент выступает важным условием осуществления этой сделки и проявляется через рыночные цены в реализации товара, которая происходит при посредстве кредита. Иная ситуация при денежных ссудах, оказываемых денежными капиталистами функционирующим. Сущность сделки заключается в ссужении стоимости и взимании процента. Здесь продажа не обычного, а особого товара, товара-капитала. Развитие ссудных операций, превращение денежного капитала в капитал, приносящий проценты, обуславливает собою и то, что при продаже в кредит процент прибавляется к цене товара. Это не значит, что денежные ссуды исторически возникли раньше продажи товара в кредит; это значит лишь, что развитие первых развивает в определенном направлении и вторую: при покупке товара в кредит надо платить еще за пользование капиталом, ибо капитал как таковой приносит проценты. Только благодаря банку денежные ресурсы разных слоев населения получают возможность реализовать свою добавочную потребительную стоимость. Только банк, мобилизуя и привлекая их в капиталистическое производство, делает возможным их превращение в стоимость, приносящую прибавочную стои-

мость. Большую значимость коммерческий кредит получает благодаря банкам, в которых учитываются коммерческие векселя. Банкирский вексель и банкноты, не обеспеченные золотом, следует считать фиктивным капиталом. Эти рассуждения применимы и к частным векселям. Частный вексель еще не кредитные деньги, но кредитные деньги, банкноты, опираются на частный вексель. Банкноты выпускаются при учете векселей, т. е. банкир заменяет их своими билетами. И настоящим обеспечением банкнот являются эти учтенные частные векселя, если только они действительные векселя, т. е. выданы в результате товарной сделки. Такие векселя, в свою очередь, обеспечены теми товарами, взамен которых они выданы, а потому могут служить обеспечением заменяющих их банкнот. Вексель как таковой, т. е. как обязательство, засвидетельствованное в установленной письменной форме, особой проблемы, отличной от общей проблемы кредита, не представляет. Сущность и характер обязательств не меняются оттого, что они засвидетельствованы на бумаге. Но когда такая бумага начинает жить своей самостоятельной жизнью и выполнять определенные функции, она уже представляет собой специальную проблему, требующую особого рассмотрения. Продавец, получивший от покупателя вексель, может не держать его неподвижно до истечения срока, а либо приобрести на него нужный ему товар, либо погасить им свою задолженность. В данной ситуации вексель, выполняя некоторые функции денег, становится "торговыми деньгами". Как "торговые деньги" вексель представляет уже новый экономический феномен. По истечении срока вексель перестает действовать, и последний держатель должен получить причитающиеся по этому векселю деньги, но это не всегда имеет место. Взаимное кредитование товаропроизводителей служит основанием для вексельного обращения, а вексельное обращение, в свою очередь, служит основой для возникновения и обращения банкнот. К. Маркс векселя называет торговыми деньгами, а банкноты - кредитными деньгами. Хотя банкнота имеет своим основанием вексель, все же она не тождественна с ним, между банкнотой и обычным коммерческим векселем есть

существенные различия. Необходимо заметить, что вексель сам по себе еще не выражает капиталистических отношений; он может иметь место и среди простых товаропроизводителей. Вексель сам по себе еще ничего нового в отношении между товаропроизводителями не вносит, так как вексель есть не что иное как письменное оформление обязательства, возникшего из продажи товаров в кредит. Однако вексельное обращение, т.е. превращение векселя в торговые деньги, относится к значительно развитому товарообращению, которое возможно лишь на базе капиталистического производства. Можно сделать вывод, что чем крупнее и солиднее та или иная фирма, тем большим распространением пользуются ее векселя, т.е. они превращаются в торговые деньги, а это позволяет фирмам эффективно функционировать и, получая дополнительные средства, расти. Банкир концентрирует денежные капиталы и денежные суммы всего общества и предоставляет их в распоряжение функционирующих капиталистов. Но этим не ограничивается возможность кредитования со стороны банков, последние могут оказывать кредит и при помощи своих векселей и банкнот. Правом эмиссии банкнот пользуются только отдельные банки, так называемые эмиссионные банки, а оказывать кредит при помощи своих векселей могут все банки. Основанием обращения банкнот является обращение векселей. Используя банкноты, банкир не увеличивает капитала заемщика, а лишь заменяет менее ходкие орудия обращения - векселя частных лиц - более ходкими орудиями обращения, т.е. банковскими билетами. За эти более ходкие орудия обращения банкир получает процент; другими словами, он их превращает в капитал, приносящий проценты. Превращая свои заемные средства в источник процента, банкир преобразует кредит в капитал, создает фиктивный капитал. Реальный капитал всегда находится в одной из трех своих форм: либо в денежной, либо в товарной, либо в производительной. Фиктивный капитал не находится ни в одной из этих форм; его вещным носителем является кредитный документ. Реальный капитал есть стоимость, приносящая прибавочную стоимость; фиктивный капитал притягивает прибавочную стоимость, не

будучи сам стоимостью. Необеспеченные частные векселя также становятся основой формирования фиктивного капитала. Эти формы фиктивного капитала не нужно смешивать с его другими видами, вещественными носителями которых являются акции, облигации государственных займов и иные финансовые инструменты.

Для дальнейшего рассмотрения экономической категории "фиктивный капитал" обратимся к еще одной его форме, возникающей в связи с кругооборотом акционерного капитала. Исторически и логически кредит предшествует образованию акционерных обществ, но является основой, на которой акционерный капитал мог возникнуть. Покупка акций формально не есть кредитная сделка: покупая акцию, покупатель становится не кредитором акционерного предприятия, а его совладельцем. Но фактически и экономически помещение денежного капитала в акцию есть превращение его в капитал, приносящий проценты. В современной рыночной экономике все больше используются такие финансовые инструменты, как ценные бумаги. И если количество классических видов не изменяется, происходят лишь незначительные изменения, то количество производных видов ценных бумаг продолжает неизменно расти, охватывая все новые области финансовых отношений. Акционерный капитал развивается на основе кредита. Эмиссия акций невозможна без развитого денежного рынка, результата развития кредитных отношений. Однако было бы неправильно рассматривать образование акционерных обществ исключительно как результат развития кредита. Главную и решающую причину образования акционерных обществ следует искать в сфере производства. Гигантский рост производительных сил, вызывающий колоссальную концентрацию производства, приходит в резкое противоречие с индивидуальной формой капитала. Как ни велик индивидуальный капитал, притом пользующийся громадного размера кредитом, он все же оказывается недостаточным, особенно в тяжелой индустрии, на транспорте и т.д. Рост областей применения и развития самих ценных бумаг требует теоретического обоснования их сущности, свойств, особенностей ряда категорий. Кредит

и акционерный капитал играют различную роль в воспроизводственном процессе. Если кредит обеспечивает формирование оборотного капитала, то акционерный капитал - основного капитала. Движение акций непосредственно связано с проявлением фиктивного капитала. Формально акционер есть совладелец акционерного предприятия, и его акция представляет собой соответствующую часть акционерного капитала, функционирующего в предприятии. Но фактически акция есть лишь титул на получение дохода, и ее курс зависит, с одной стороны, от размера этого дохода, с другой - от существующей нормы процента. Реальный капитал, функционирующий в производстве или обращении, был собран при помощи эмиссии акций, т. е. первые акционеры, вкладывая свои деньги в акции, превратили их фактически в реальный капитал. Но акции, раз они уже выпущены, начинают жить своей особой жизнью, становятся предметом купли-продажи. И деньги, на которые они покупаются и продаются, являются, с одной стороны, средством движения акций, а с другой - средством приобретения доходов. Повышается ли курс акций или понижается, реальный капитал акционерного общества от этого не увеличивается и не уменьшается. Между курсовой стоимостью акций и реальным капиталом возникает разрыв, который является основой образования фиктивного капитала.

В данном аспекте представляет интерес трактовка фиктивного капитала, данная одним из известных комментаторов "Капитала" Д.И. Розенбергом. Он полагает, что К. Маркс в итоге анализа 25 главы III тома "Капитала" делает принципиальный вывод о том, что "банковский капитал в значительной своей части есть фиктивный капитал"<sup>2</sup>. Далее Д.И. Розенберг утверждает, что "есть разные виды фиктивного капитала. Фиктивным капиталом является и земля, приносящая доход в виде ренты. Здесь же рассматривается фиктивный капитал, вещественным носителем которого являются облигации государственного займа и акции"<sup>3</sup>. В определенной степени проблема фиктивного капитала во всем

<sup>2</sup> Розенберг Д.И. Комментарии к "Капиталу" К.Маркса. М., 1983. С. 687.

<sup>3</sup> Там же.

многообразии его форм является проблемой образования ренты, ее стоимостной природы.

Существует мнение, что разрыв в кругообороте и обороте реального и фиктивного капитала, связанный с движением акций на рынке ценных бумаг, в своей основе имеет возникающее несоответствие между действительной и рыночной стоимостью (ценой) функционирующего капитала. "Фиктивный капитал, - отмечает Н. Н. Безуглов, - возникает на основе ложной социальной стоимости, которую можно определить как фиктивную стоимость"<sup>4</sup>. Двойственная оценка капитала (реальная и ложная, т.е. фиктивная) присуща потенциально любому капиталу.

Различия между номинальной и рыночной стоимостью акций лишь одна из форм проявления разницы между авансированным и действительным капиталом. Возникновение различий между реальным и фиктивным капиталом наблюдается уже в рамках кругооборота реального капитала. Так, при одинаковой первоначально авансированной стоимости при производстве одного и того же вида продукции у разных предприятий возможно образование различной прибыли в силу весьма разнообразных факторов (приобретенных средств производства и используемых технологий, организации труда и т.д.). Эти факторы, способные образовать избыточную прибыль, стоят за границами первоначально авансированной капитальной стоимости. Они увеличивают производительность конкретного труда на относительно лучшем предприятии, а избыточная прибыль приобретает форму экономической ренты. Покупка акций такого предприятия предполагает капитализацию возникающей здесь экономической ренты. Это порождает движение фиктивного капитала. Однако положение о различиях между авансированным и действительным капиталом предполагает определенные уточнения. Первоначально авансированная капитальная стоимость совпадает в общем случае со стоимостью реального, действительного капитала. Впоследствии при функционировании с образованием избыточной прибыли (экономической ренты) авансированный капитал на приобретение полное

<sup>4</sup> Безуглов Н.Н. К вопросу о реальном и фиктивном капитале // Экон. науки. 2003. №5. С. 74.



или частичное данного предприятия будет превышать действительный капитал на величину фиктивного капитала. В принципе, такой механизм образования фиктивного капитала характерен не только для акций, но и для корпоративных облигаций, ряда других финансовых инструментов. Это превышение авансированного над действительным капиталом, вложенным в предприятие, может происходить на рынке ценных бумаг (для акционерных обществ) и вне его для всех прочих предприятий. Иной характер образования фиктивного капитала мы видим на рынке государственно-го займа.

Рассмотрим более конкретно форму проявления фиктивного капитала - облигации государственного займа. Правительство свои займы обычно использует непроизводительно, т. е. они не функционируют как капитал, не приносят прибыли. Следовательно, проценты по ним не есть часть приносимой ими прибавочной стоимости; проценты по ним выплачиваются из налогов, т.е. выплачиваются из таких доходов, которые не созданы функционированием займов. Покупатель таких займов не превращает свои деньги в функционирующий капитал, но он покупает на них право на получение регулярного денежного дохода. А всякий регулярный денежный доход рассматривается как процент, а всякий процент - как порождение капитала. Облигации государственного займа К. Маркс и называет фиктивным капиталом. Особенность этого фиктивного капитала заключается в том, что покупатель облигаций вложил в них деньги, которые при капиталистическом способе производства имеют, как мы знаем, добавочную потребительную стоимость. Но последняя не реализуется, а потому деньги превратились не в реальный, а в фиктивный капитал. Между векселем, который ссужает банкир, и облигациями государственного займа общее то, что и вексель, и облигации выступают как капитал, приносящий проценты. Банковский, как прочие векселя предприятий, могут порождать в своем движении фиктивный капитал по аналогии с акциями и корпоративными облигациями. Облигации государственных займов не представляют собой никакого реального капитала. Проценты по этим займам придется платить

из другого источника, из налогов. Ценные бумаги коммерческих и промышленных акционерных предприятий представляют собой реальный капитал: вложенный в них первоначально капитал находится теперь в функционирующих предприятиях в форме производительного, товарного и денежного капитала. Движение акции, переход ее из одних рук в другие не затрагивает реального капитала, функционирующего в акционерном предприятии. Движение реального капитала, происходящее в форме кругооборота, и движение акций - это совершенно разные движения. Таким образом, и облигации государственных займов, и ценные бумаги акционерных обществ, имея то общее между собою - и те и другие дают право на доход, являются фиктивным капиталом. Однако есть и значительное различие между государственными займами и ценными бумагами, выпускаемыми акционерными предприятиями. При непроизводительном использовании государством привлекаемых финансовых ресурсов проценты по государственным облигациям есть результат перераспределения прибавочного продукта в рамках государственного бюджета без соответствующего роста реального капитала государства. В производственном секторе экономики в основе возникновения фиктивного капитала практически всегда лежит образование (а не перераспределение) избыточной прибыли как экономической ренты. Образование экономической ренты есть результат некоторых рентных факторов (неприродного характера). Непроизводительный тип использования государством заемных средств не предполагает роста в общем случае доходов государства за счет дополнительных рентных факторов. Напротив, производительный тип использования государством заемных средств может привести к классической форме образования фиктивного капитала, как это имеет место в сфере материального производства. Производительное и непроизводительное использование государством заемных средств может косвенным образом проявляться в увеличении экономической ренты предприятий, не отражаясь при этом на росте налогов и государственного бюджета. Процессы образования фиктивного капитала могут происходить и в связи с выпуском облигаций субъектов

Федерации и даже муниципальных ценных бумаг и других финансовых обязательств. Более того, разные возможности перераспределения финансовых ресурсов для обслуживания таких займов у федерального центра, субъектов Федерации и муниципалитетов разных регионов, как и неодинаковые условия использования привлеченных финансовых средств, порождают здесь явление образования разных форм административной ренты. Административная рента в наиболее характерном виде может быть определена как бюджетная рента соответствующих административных структур. В практике экономики нашей страны это проявляется в наличии так называемых регионов-доноров и реципиентов федерального бюджета. Структура административной ренты есть самостоятельный предмет исследования. Здесь лишь отметим, что наличие ее в распоряжении отдельных субъектов позволяет использовать часть ренты для привлечения региональных займов, что способствует формированию соответствующих регионов как “точек роста” в стране, но при этом расширяются возможности образования фиктивного капитала. Наш подход к фиктивному капиталу в более широком смысле подтверждается позицией К. Маркса, когда он приходит к выводу, что крупнейшая часть банковского капитала - фиктивный капитал.

Итак, фиктивный капитал представляет собой: 1) банкноты, не покрытые золотом, увеличивающие капитал эмиссионного банка; 2) всякое использование банкиром своего личного кредита, т. е. кредита, не обеспеченного никакими реальными ценностями, для увеличения своего капитала, для привлечения части прибавочной стоимости в форме процента; 3) акции и облигации коммерческих и промышленных предприятий, не обеспеченные стоимостью реального капитала. Этот вид фиктивного капитала непосредственно связан с акционерным капиталом, вырастающим на основе кредита; 4) природные рентные ресурсы.

Д.И. Розенберг полагает, что “фиктивный капитал характеризуется следующими признаками: 1) он представляет собой притязание на часть прибавочной стоимости в форме регулярного денежного дохода (процента), 2) притязание это является предметом купли-продажи, является

особым товаром, 3) цена этого особого товара есть не что иное как капитализация приносимого им дохода, 4) при устойчивости последнего цена фиктивного капитала регулируется нормой процента”<sup>5</sup>.

Во всех этих случаях при образовании финансового капитала капитализируемый доход (природная, или экономическая, рента) есть избыток рыночной стоимости ВВП над его действительной оценкой. В сущности, такой подход мы встречаем в статье Н.Н. Безуглова, который в основе образования фиктивного капитала видит фиктивные доходы (дифференциальная рента). Общим для всех видов фиктивного капитала является то, что все они имеют своей предпосылкой капитализацию доходов на базе процента. Различие же заключается в характере каждого вида дохода, который становится основой формирования фиктивного капитала.

Фиктивный доход может выступать как избыток рыночной стоимости (цены) над действительной стоимостью. Классический пример - дифференциальная рента, определенная К. Марксом как ложная социальная стоимость. Если существует некоторый рентный ресурс (плодородие почвы, продуктивность месторождений, интеллектуальный ресурс, административное положение и т.д.), дифференцированный по своему характеру, но при этом являющийся объектом свободных рыночных отношений, то рыночная его цена будет формироваться на основе предельно высоких затрат приложения капитала к той части этого ресурса, которая является менее производительной. Более производительные части рентного ресурса получают дополнительную рыночную оценку. Таким образом, возникает разрыв между совокупным действительным капиталом, вложенным в производство ВВП, и рыночной его оценкой. Это предполагает возникновение ложной социальной стоимости. В реальной жизни даже дифференциальная рента может выплачиваться не только за счет ложной социальной стоимости, но и за счет действительной прибавочной стоимости, и даже необходимого продукта. Характерным примером является мелкое фермерское хозяйство, где дифференциальная рента подчас выплачивается за

<sup>5</sup> Розенберг Д.И. Указ. соч. С. 687.

счет необходимого продукта. До капитализма рента вообще охватывала весь прибавочный продукт. Иначе, в основе образования фиктивного капитала может быть процесс капитализации доходов, которые, как составная часть действительной стоимости, не являются фиктивными. Такие доходы возникают в результате перераспределения рыночной стоимости. Первый вид такого фиктивного капитала связан с облигациями государственных займов. Этот вид фиктивного капитала связан непосредственно с государственным кредитом, если он является в своей массе непроемким.

Двойственность подхода к определению фиктивного капитала с позиции природы капитализируемого дохода (образования фиктивной, ложной стоимости или перераспределения доходов в рамках рыночной стоимости) нам представляется важной для понимания сущности фиктивного капитала. С образованием ложной социальной стоимости рентные факторы обособлены в рыночном ценообразовании, экономическая эффективность определяется и отдельно для каждого фактора производства (природных ресурсов, средств производства, рабочей силы, предпринимательства), и для экономики в целом. При этом рентный фактор производства проявляется в узком аспекте - как природная рента, так и в широком - как экономическая рента. Возникающий здесь фиктивный капитал является частью общего кругооборота всего капитала в воспроизводственном процессе.

Исторически известно, что в процессе становления капитализма проблема ссудного капитала превращается в проблему банковского капитала. Исследование банковского капитала подводит к проблеме фиктивного капитала. Банкир дает в ссуду не только деньги, но и свой вексель, или разрешает писать на свое имя вексель, который он акцептует. Поскольку он за это получает процент, он свой вексель превращает в капитал, приносящий проценты. Но этот капитал есть фиктивный капитал. Следовательно, при капиталистическом способе производства не только деньги получают добавочную потребительную стоимость, но ее получает и орудие банковского кредита. Если векселя банкира и банкноты полностью обес-

печены золотом, то они не расширяют банковского капитала; меняются лишь формы ссуды: вместо звонкой монеты банкир дает билеты, обеспеченные наличием последней. Если же эти билеты не обеспечены, по крайней мере, полностью, то банковский капитал увеличивается на всю разницу между суммой, написанной на банкнотах или банковских векселях, и монетой, служащей их обеспечением. Тогда банковский капитал частично - в той части, в которой билеты не обеспечены, - является фиктивным. Необеспеченный характер финансовых инструментов (кредит, вексель, акции, облигации и др.) предполагает возможность обособления части действительной прибавочной стоимости в доход, присущий фиктивному капиталу. Это обособление предполагает не только различие монополии собственности и хозяйствования на те или иные экономические ресурсы, но и возможность продажи права присвоения части прибавочной стоимости в рамках модели образования фиктивного капитала. Продажа этого права является самостоятельной проблемой современного экономического развития. Практически важен тот факт, что обособление части действительной прибавочной стоимости в доходы фиктивного капитала сопровождается сокращением нормы средней прибыли, а значит, и нормы процента. Такой процесс сопровождается при прочих равных условиях общим ростом рыночной цены фиктивного капитала, что в свою очередь способствует сокращению спроса на ресурсы фиктивного капитала.

Фиктивный капитал - специфическое экономическое отношение в рамках капиталистического способа производства. Он обусловлен процессом накопления капитала, существует на базе кредита и овеществляется в различных титулах собственности, которые опосредствуются как процессом образования фиктивных доходов (ложной социальной стоимости), так и перераспределением и присвоением прибавочной стоимости в рамках действительной стоимости, снижая в последнем случае норму процента. Фиктивный капитал, материализованный в титулах собственности, превращается в важную разновидность богатства общества. Фиктивный капитал становится относительно более надежной формой социального богат-

ства, к тому же в типичных обстоятельствах капиталистический собственник диверсифицирует свои вложения, приобретая бумаги разных концернов. Для современного буржуа владение фиктивным капиталом является более основательной гарантией сохранения его об-

щественного статуса, чем многими другими формами богатства, в том числе и деньгами, оторвавшимися от золотой основы. Формирование и движение фиктивного капитала являются важным моментом в определении экономической эффективности всего производственного процесса.

# Современный хозяйственный механизм



## Развитие сферы услуг в приграничных сельских районах Самарской области

Е.В. Воронцова

Самарская государственная экономическая академия

В последние годы вопросы функционирования сферы услуг приобрели особую остроту и актуальность. Изменения, происходящие во всех областях экономической и социальной жизни общества, объективно требуют проведения сильной социальной политики, что повышает значимость развития сферы услуг, которая, обладая относительной самостоятельностью в то же время не может развиваться вне связи с экономикой потому, что в ней проявляются результаты экономической деятельности. С одной стороны, сфера услуг оказывает влияние на развитие экономики, либо стимулируя это развитие, либо тормозя его. С другой - кризисные явления в экономике отрицательно влияют на развитие сферы услуг.

Все сказанное можно в полной мере отнести к развитию сферы услуг в сельских районах Самарской области. Повышение уровня и качества жизни населения сельских районов напрямую зависит от уровня развития сферы услуг в сельской местности. При этом развитие сферы услуг на селе выступает не только результатом роста сельскохозяйственного производства, но и его условием.

Характеризуя сферу услуг сельских районов Самарской области на современном этапе, необходимо отметить, что она находится в кризисном состоянии. К основным отраслям сферы услуг села можно отнести здравоохранение, бытовое обслуживание, образование, жилищно-коммунальное хозяйство. Многие учреждения этих отраслей были закрыты или существенно сократили объемы своих услуг, некоторые были перепрофилированы.

За годы аграрной реформы социально-бытовые условия жизни сельских жителей Самарской области заметно ухудшились из-за резкого спада инвестиционной активности в социальной сфере. Все эти причины, а также производственный кризис в сельском хозяйстве и сопутствующее ему обострение демографической ситуации отрицательно влияют на фор-

мирование и развитие сферы услуг в сельской местности. В свою очередь недостаточное развитие сферы услуг на селе и, как следствие, низкий уровень жизни формируют миграционные настроения и недостаточную экономическую заинтересованность сельских жителей в развитии сельскохозяйственного производства.

Для выработки основных направлений развития сферы услуг в сельских районах Самарской области необходимо решить следующие задачи:

1) выявление факторов, влияющих на потребление услуг на душу населения в приграничных (граничащих с другими областями и республиками) и внутренних сельских районах Самарской области с помощью корреляционно-регрессионного анализа;

2) группировка приграничных и центральных сельских районов Самарской области с помощью кластерного анализа для выявления общих закономерностей развития сферы услуг в зависимости от факторов, определяющих потребление услуг;

3) ранжирование приграничных и внутренних сельских районов Самарской области в зависимости от значимости факторов, влияющих на объем платных услуг на душу населения методом "Паттерн".

Для решения поставленных задач был проведен содержательный экономический анализ с целью формирования системы показателей и определения результативного (моделируемого) и факторных (независимых) признаков. В качестве результативного признака ( $Y$ ) был выбран показатель "Объем платных услуг на душу населения". В качестве факторных признаков ( $x_1, x_2, \dots, x_{31}$ ) были выбраны показатели, характеризующие сеть предприятий, развитие инженерно-технической инфраструктуры, доходы и занятость населения, масштабы производства, масштабы населенного

пункта, структуру населения, объем товарооборота.

С помощью расчета матрицы парных коэффициентов корреляции были определены значимые связи факторов с результативным признаком - объемом платных услуг на душу населения.

Регрессионный анализ факторов, вошедших в корреляционно-регрессионную модель для приграничных и внутренних районов выявил, что данные модели адекватны изучаемому процессу. В результате проведения корреляционно-регрессионного анализа можно сделать следующие выводы:

1. В приграничных районах Самарской области функционирование сферы услуг определяется рядом взаимосвязанных факторов. Так, зависимость душевого объема потребления платных услуг от обеспеченности амбулаторно-поликлиническими учреждениями на 10 000 чел. населения подтверждается его зависимостью от численности населения моложе и старше трудоспособного возраста, ведь именно эти категории населения особенно зависят от качества услуг здравоохранения.

2. Зависимость душевого объема потребления платных услуг от доли занятых на крупных и средних предприятиях сферы услуг подтверждается зависимостью этого показателя от таких факторов, как удельный вес площади, оборудованной газом и центральным отоплением, а также обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями, так как эти виды услуг могут оказывать только такие крупные предприятия, как управление ЖКХ и центральные районные больницы или поликлиники, находящиеся в райцентрах. Кроме того, можно сделать вывод, что низкий уровень душевого потребления услуг напрямую зависит от названных факторов, так как о развитии других видов услуг в приграничных районах (правовых, культуры, физкультуры и спорта) говорить не приходится.

3. Зависимость душевого потребления платных услуг от уровня безработицы понятна, так как высокий уровень безработицы подразумевает низкие доходы населения и, следовательно, низкое потребление услуг.

4. То же самое можно сказать и о таком факторе, как плотность населения, определяющим низкий спрос на услуги.

5. Анализ коэффициентов при факторных показателях в уравнении регрессии для приграничных районов свидетельствует о следующем: при увеличении обеспеченности амбулаторно-поликлиническими учреждениями на 1 место на 10 000 жителей объем услуг на душу населения увеличится на 7 руб.; при повышении удельного веса площади, оборудованной центральным отоплением, на 1 % - на 14 руб.; удельного веса площади, оборудованной газом, на 1 % уменьшится на 21 руб. (по-видимому, за счет прекращения пользования баллонами со сжиженным газом и специальными брикетами печного топлива, которое можно отнести к бытовым услугам населению); при увеличении доли занятых на крупных и средних предприятиях сферы услуг на 1% - увеличится на 1200 руб.; при повышении уровня безработицы на 1 % - снизится на 533 руб.; при увеличении плотности населения - увеличится на 58 руб.; доли лиц моложе трудоспособного возраста на 1% - увеличится на 155 руб. и доли лиц старше трудоспособного возраста - на 175 руб.

6. Для выявления значительности влияния каждого фактора модели на результирующий признак были получены уравнения регрессии для приграничных районов в стандартизированном виде.

В приграничных районах Самарской области наиболее значимыми оказались такие факторы, как обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями на 10 000 чел. населения, удельный вес площади, оборудованной центральным отоплением и газом, доля населения старше трудоспособного возраста и плотность населения.

Подтверждение данных выводов можно получить, рассчитав коэффициенты эластичности.

Они показывают, на сколько процентов увеличится или уменьшится значение результативного признака, если значение соответствующего факторного признака увеличится на 1%. Для приграничных районов получается, что при увеличении на 1% обеспеченности



амбулаторно-поликлиническими учреждениями объем платных услуг на душу населения увеличится на 0,88%, площади, оборудованной центральным отоплением - на 0,54%, доли занятых на крупных и средних предприятиях сферы услуг - на 0,33%, плотности населения - на 0,43%, численности населения моложе трудоспособного возраста - на 1,8%, численности населения старше трудоспособного возраста - на 2,3%.

7. В центральных районах Самарской области в результате корреляционно-регрессионного анализа выявились следующие факторы, влияющие на душевой объем потребления платных услуг: обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями (мест на 1000 детей дошкольного возраста), бюджетная обеспеченность (руб.), доля населения в трудоспособном возрасте (%) и доля населения старше трудоспособного возраста (%).

Исходя из такого состава факторов можно сделать вывод о том, что, по-видимому, в центральных районах сложилась более оптимальная, чем в приграничных районах, возрастная структура населения (с преобладанием трудоспособных возрастов) за счет более высокой бюджетной обеспеченности населения, что позволяет предъявлять более высокий спрос на услуги. Кроме того, у населения центральных районов имеется больше возможностей удовлетворять свои потребности практически во всех видах услуг в гг. Самаре, Новокуйбышевске, Чапаевске; Кинеле, Нефтегорске, обладающих развитой сферой услуг. Исходя из всего перечисленного напрашивается вывод, что в центральных районах более высокая рождаемость, влияющая на большую загрузку дошкольных образовательных учреждений (детсадов). В то же время общей с приграничными районами тенденцией является зависимость душевого потребления услуг от доли населения старше трудоспособного возраста, т.е. сильным остается влияние негативных демографических тенденций, еще не преодоленных в сельских районах, на потребление услуг.

8. Уравнение регрессии для совокупности центральных районов показывает, что при увеличении обеспеченности дошкольными образовательными учреждениями на 1 место на

1000 детей дошкольного возраста объем душевого потребления платных услуг увеличится на 0,8 руб. бюджетной обеспеченности на 1 руб. - на 0,1 руб. доли населения старше трудоспособного возраста на 1% - на 20 руб.

По коэффициентам в уравнении регрессии в стандартизированном виде можно определить значительность влияния каждого фактора на результативный признак.

Наиболее значительно на душевое потребление услуг влияют такие факторы, как бюджетная обеспеченность, доля населения трудоспособного возраста и обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями, что подтверждает предыдущие выводы.

Расчеты коэффициентов эластичности показывают, что при увеличении бюджетной обеспеченности на 1% душевое потребление услуг возрастет на 0,2%, доли населения старше трудоспособного возраста на 1% - на 0,32%, обеспеченности дошкольными образовательными учреждениями на 1% - на 0,5% и численности трудоспособного населения на 1% - на 6%. При группировке приграничных районов по факторам, вошедшим в комплексную оценку потребления услуг в районах Самарской области, и по факторам, вошедшим в корреляционно-регрессионную модель, были применены такие методы кластерного анализа, как древовидная классификация и метод к-средних, которые дали следующий результат:

Классификация приграничных районов указанными методами по факторам, вошедшим в комплексную оценку, не дала возможности корректно интерпретировать полученные результаты:

1-й кластер: Сызранский, Шигонский районы.

2-й кластер: Большеглушицкий, Большечерниговский, Борский, Камышлинский, Кошкинский, Похвистневский, Шенталинский районы.

3-й кластер: Алексеевский, Елховский, Кинель-Черкасский, Клявлинский, Пестравский, Приволжский, Ставропольский, Хворостянский, Челно-Вершинский районы.

Такие же результаты были получены при кластеризации центральных районов. Приме-

нение вышеназванных методов для центральных районов выявило следующие кластеры:

1-й кластер: Богатовский, Иса克林ский, Нефтегорский районы.

2-й кластер: Безенчукский, Волжский, Кинельский, Красноармейский, Красноярский, Сергиевский районы.

Этой группировке можно дать следующее толкование: первый кластер - районы, наиболее удаленные от Самары и имеющие на своей территории только один город - Нефтегорск; второй кластер - районы, прилегающие к Самаре и имеющие на своей территории такие города, как Новокуйбышевск, Чапаевск, Кинель.

Полученные группировки приграничных и внутренних районов подтверждают теорию В. Кристаллера о функциях размещения центральных мест в рыночном пространстве. Центральными местами называются экономические центры, которые обеспечивают товарами и услугами не только себя, но и население своей округи (зоны сбыта). Согласно В. Кристаллеру, зоны обслуживания и сбыта с течением времени имеют тенденцию оформляться в правильные шестиугольники ("соты"), а вся заселенная территория покрывается шестиугольниками без просветов, т.е. образуется так называемая кристаллеровская решетка. Благодаря этому минимизируется среднее расстояние для поездок в центры для покупок и обслуживания. Теория В. Кристаллера объясняет, почему одни услуги должны предоставляться в каждом населенном пункте (т.е. услуги первой необходимости, к которым в нашем исследовании, несомненно, относятся медицинские услуги и услуги ЖКХ), другие - в средних поселениях (основные бытовые услуги, образовательные услуги, некоторые культурные услуги), третьи - только в крупных городах (театры, музеи и т.д.).

В кластерах приграничных районов четко прослеживается их тяготение к городам, например первого кластера (Сызранский и Шигонский районы) - к городам Сызрани, Октябрьску, Тольятти.

Районы, вошедшие во второй кластер (Кошкинский, Шенталинский, Камышлинский, Похвистневский, Борский, Большеглушицкий,

Большечерниговский), в принципе, могут являться относящимися к зоне обслуживания таких городов, как Похвистнево, Отрадный, Нефтегорск.

Районы, вошедшие в третий кластер, относятся к зоне обслуживания Сызрани, Чапаевска, Самары, Новокуйбышевска (Приволжский, Ставропольский, Хворостянский, Пестравский); Отрадного, Нефтегорска, Кинеля, Похвистнева (Кинель-Черкасский, Алексеевский); Похвистнева (Клявлинский); Самары, Тольятти (Елховский); Самары, Отрадного, Похвистнева (Челно-Вершинский).

Кроме того, некоторые приграничные районы могут быть зонами обслуживания городов, находящихся за пределами Самарской области, например, Борский и Алексеевский районы - г. Бузулука Оренбургской области; Похвистневский и Кинель-Черкасский районы - г. Бугуруслана Оренбургской области; Челно-вершинский, Шенталинский, Клявлинский и Камышлинский районы - гг. Лениногорска и Бугульмы Республики Татарстан; Кошкинский, Елховский, Ставропольский - г. Димитровграда Ульяновской области.

Однако необходимо отметить, что расположение перечисленных районов вокруг обслуживаемых их городов далеко от правильных шестиугольников. Их размещение напоминает скорее концентрические дуги. Кроме того, каждый районный центр имеет свой радиус влияния и притяжения, и, безусловно, в них оказывается и потребляется больший набор услуг, чем в более мелких поселениях. Следовательно, можно считать, что данная организация расселения относительно потребления услуг в приграничных районах является достаточно целесообразной и приемлемой.

Очевидно, что в сельских районах концентрация населения недостаточна для создания и организации прибыльного функционирования стадионов, дворцов спорта, кинотеатров, выставочных комплексов, комбинатов бытового обслуживания и других объектов, рассчитанных на обслуживание широких масс потребителей. Именно высокая концентрация населения служит предпосылкой для расширения видов предоставляемых услуг.

Группировка приграничных и центральных районов Самарской области по объему

душевого потребления платных услуг дает следующие группы:

#### I. Приграничные районы.

1. Районы с неблагоприятной ситуацией в сфере услуг: Большеглушицкий, Большечерниговский, Борский, Елховский, Камышлинский (объем услуг на душу населения меньше среднеобластного в 6-17 раз).

2. Районы с более благоприятной ситуацией: Кинель-Черкасский, Клявлинский, Кошкинский, Пестравский, Похвистневский, Приволжский (объем услуг на душу населения меньше среднеобластного в 4-5 раз).

3. Районы с достаточно благоприятной ситуацией: Ставропольский, Сызранский, Хворостянский, Челно-Вершинский, Шенталинский, Шигонский (объем услуг на душу населения меньше среднеобластного в 2-3 раза).

#### II. Центральные районы:

1. Районы с неблагоприятной ситуацией в сфере услуг: Безенчукский, Богатовский, Волжский (объем услуг на душу населения меньше среднеобластного в 7-11 раз).

2. Районы с более благоприятной ситуацией: Иса克林ский, Кинельский, Красноармейский (в 4-6 раз).

3. Районы с достаточно благоприятной ситуацией: Красноярский, Нефтегорский, Сергиевский (3-4 раза).

Исходя из приведенной группировки можно видеть, что нет принципиальной разницы в сфере услуг приграничных и центральных районов. Однако, представляется, что в центральных районах ситуация с ее развитием и потреблением услуг населением более благоприятная.

Можно также отметить, что принадлежность некоторых приграничных районов к группе с более благоприятной ситуацией объясняется тем, что они граничат сразу с несколькими областями, где объем услуг на душу населения достаточно высок и, следовательно, достаточно высокий уровень жизни, например, Клявлинский район граничит с Республикой Татарстан (36-е место в РФ по душевому потреблению услуг) и Оренбургской областью (50-е место), Кошкинский - с Ульяновской областью (39-е место) и с Республикой Татарстан, Приволжский - с Саратовской (49-е

место) и Ульяновской областями. Исключение составляет Большечерниговский район, попавший в группу с неблагоприятной ситуацией в сфере услуг и граничащий с Оренбургской и Саратовской областями.

Для выработки эффективной политики в сфере потребления услуг в сельских районах Самарской области были проранжированы приграничные и центральные районы Самарской области в зависимости от значимости факторов, влияющих на величину объема платных услуг в расчете на душу населения методом «Паттерн» и получены матрицы нормированных значений показателей комплексной оценки потребления платных услуг населением приграничных и внутренних районов. Исходя из этого, приграничные районы Самарской области были сгруппированы следующим образом:

1) районы с благоприятной ситуацией в сфере услуг (1-4-е места): Ставропольский, Кинель-Черкасский, Сызранский, Пестравский;

2) районы с менее благоприятной ситуацией в сфере услуг (5-8-е места): Приволжский, Челно-Вершинский, Алексеевский, Похвистневский;

3) районы с относительно благоприятной ситуацией (9-12-е места): Хворостянский, Шигонский, Борский, Елховский;

4) районы с относительно неблагоприятной ситуацией (13-16-е места): Кошкинский, Большеглушицкий, Большечерниговский, Большеглушицкий, Шенталинский;

5) районы с неблагоприятной ситуацией в сфере услуг (17, 18-е места): Клявлинский, Камышлинский.

При сравнении результатов ранжирования приграничных сельских районов Самарской области методом «Паттерн» и их мест по объему платных услуг на душу населения были сделаны выводы об эффективности использования в приграничных районах факторов, влияющих на душевой объем потребления платных услуг. Неэффективно используются факторы, вошедшие в комплексную оценку в таких районах, как Ставропольский, Кинель-Черкасский, Пестравский, Алексеевский. Наиболее эффективно используются данные

факторы в Шигонском, Шенталинском, Клявлинском, Похвистневском районах.

Такие же выводы на основе метода “Паттерн” были сделаны по внутренним сельским районам Самарской области. Наиболее эффективно факторы используются в Нефтегорском и Красноармейском районах, неэффективно - в Волжском и Безенчукском районах.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие предложения.

Основным направлением развития сферы услуг в сельских районах должен стать переход от преимущественно бюджетного ее финансирования (которое было и остается недостаточным) к созданию благоприятных общих условий для развития деловой активности, в частности организации малых предприятия в отраслях сферы услуг, приоритетных для приграничных и внутренних районов Самарской области - здравоохранение, ЖКХ, связь, транспорт, бытовое обслуживание.

Необходимо отметить, что сектор платных услуг в малом предпринимательстве остается довольно слабым. Недостаточное развитие малых предприятий в ЖКХ усиливает монопольные позиции отрасли и отражается на уровне качества и оплате услуг, а также рынка услуг. Слабое развитие рынка бытовых услуг не дает возможности легальному бизнесу полностью занять существующие ниши. Весьма ограничено развитие малого предпринимательства в отраслях связи, транспорта. К благоприятным общим условиям для развития деловой активности на селе следует отнести наличие соответствующих прав на землю, развитые связь, транспорт и т.д. По отношению к земле могут совершаться различные целенаправленные действия, т.е. земельные участки могут выкупаться, продаваться, сдаваться в аренду и даже передаваться в безвозмездное пользование. Именно от этого зависит интенсивность деловой активности в регионах.

Администрация районов должна формировать побудительные условия для предприни-

мателей. Это может быть достигнуто путем уменьшения местных налогов. Также для уменьшения налоговой нагрузки на начинающих предпринимателей целесообразно применять такие кардинальные меры, как введение налоговых каникул на первые два (адапционных) года работы для производственных, строительных, “офицерских”, “инвалидных” малых предприятий, а также для так называемого социального малого предпринимательства - медицинских (фельдшерско-акушерских) пунктов, библиотек, дошкольных образовательных учреждений.

Кроме того, как уже говорилось выше важную роль в развитии малого предпринимательства играет выделение территориальных приоритетов. Так, среди приоритетов для сельских районов Самарской области можно назвать прежде всего следующие: в области ЖКХ - ремонтные, слесарные работы, строительство и ремонт жилого фонда, благоустройство территории, переработка отходов; в сфере бытовых услуг - парикмахерские, ремонт жилья, автозаправки, химчистки, ремонт обуви и одежды, бытовой техники; в сфере здравоохранения - создание фельдшерско-акушерских пунктов с минимальным набором медицинских услуг.

Приоритетные направления предпринимательской деятельности в сельских районах Самарской области должны выбираться по следующим критериям:

- удовлетворение первоочередных нужд населения района;
- использование в основном местных видов ресурсов, включая финансовые, трудовые, сырьевые;
- обеспечение быстрой отдачи, в том числе скорое погашение кредитов;
- регулирование на уровне местных органов управления;
- положительные социальные последствия для жителей района (повышение уровня жизни, увеличение занятости);
- обеспечение соблюдения экологических требований при оказании тех или иных видов услуг.

**К оценке стоимости запасов полезных ископаемых и ресурсов недр**

Е.С. Мелехин

главный научный сотрудник ОАО “Промгаз”

доктор экономических наук, профессор

Московский государственный геологоразведочный университет

Разведанные и предварительно оцененные полезные ископаемые отражают природную ценность минерального сырья, и, следовательно, им можно дать стоимостную оценку. Оценка стоимости запасов полезных ископаемых не является самоцелью, она должна быть направлена на повышение уровня рациональной эксплуатации месторождений с учетом непосредственного влияния на инвестиционную привлекательность территории, размер привлеченных инвестиций, оценку стоимости добывающих предприятий (бизнеса) и котировку стоимости их акций.

Государство, как собственник недр, заинтересовано в правильном определении ценности месторождений еще и потому, что на основе этого показателя должна строиться политика платного недропользования. Стоимостную оценку запасов и ресурсов недр целесообразно также осуществлять в целях учета экономического потенциала страны в системе национальных счетов.

Оценке подлежат объекты как распределенного, так и нераспределенного фонда недр. К основным характеристикам, определяющим значимость производимых оценок, следует отнести прогнозируемую потребность в том или ином виде сырья, его запасы, горно-геологические условия залегания, технологические свойства сырья и др.

По принятой в России классификации запасы полезных ископаемых подразделяются на следующие:

- разведанные - категории А, В, С<sub>1</sub>;
- предварительно оцененные - категория С<sub>2</sub> (включая и забалансовые);
- прогнозные ресурсы - категории Р<sub>1</sub>, Р<sub>2</sub>, Р<sub>3</sub> (для твердых полезных ископаемых) и С<sub>3</sub>, D<sub>1</sub>, D<sub>2</sub> (для жидких и газообразных горючих полезных ископаемых).

Запасы полезных ископаемых характеризуются различной рентабельностью добычи,

переработки и использования, что зависит от географо-экономических условий расположения месторождений, их размеров, концентрации полезных ископаемых, технологических свойств их извлечения и других факторов (рис. 1, 2). Запасы подсчитываются и учитываются по каждому виду полезного ископаемого и возможному направлению его использования.

Реальную промышленную ценность часто может представлять не все месторождение в геологических границах, а лишь некоторая его часть (участок недр), по качественным характеристикам сырья и условиям залегания полезного ископаемого пригодная для рентабельной эксплуатации. Поэтому стоимостной оценке должны подлежать промышленные запасы полезных ископаемых.

Оценка стоимости запасов полезных ископаемых должна исходить из реальных экономических условий в России и отвечать принятым в мировой практике принципам анализа и оценки эффективности инвестиций. В процессе оценки необходимо учитывать все основные характеристики оцениваемых объектов: горно-геологические, экономико-географические, производственно-технологические, инфраструктурные, а также условия и цены реализации продукции, спрос и потребление минерального сырья, систему налогообложения в недропользовании.

Оценку стоимости запасов полезных ископаемых в общем виде предлагается осуществлять с использованием доходного подхода по зависимостям:

$$C_{Пг} = \sum_{t=0}^T \{[(Ц_{ЭБ} \cdot У - Э_{ПБ} \cdot \Gamma) \cdot D_{Э} + Ц_{В} \cdot D_{В}] \cdot A - И\} \times \frac{1}{(1 + \varepsilon)^t} \quad (1)$$

для твердых полезных ископаемых;

Рис. 1. Классификация запасов полезных ископаемых в целях их стоимостной оценки

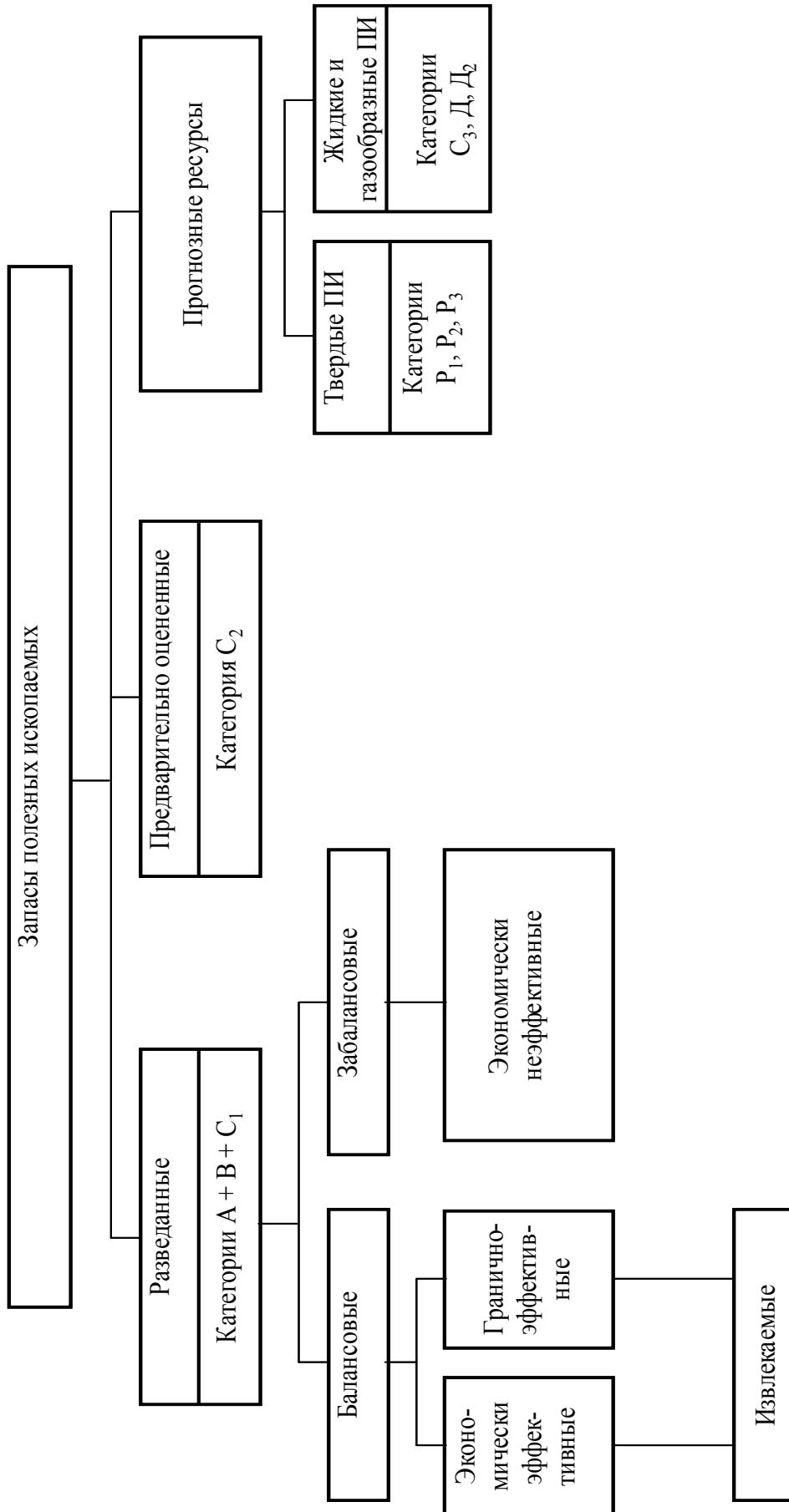
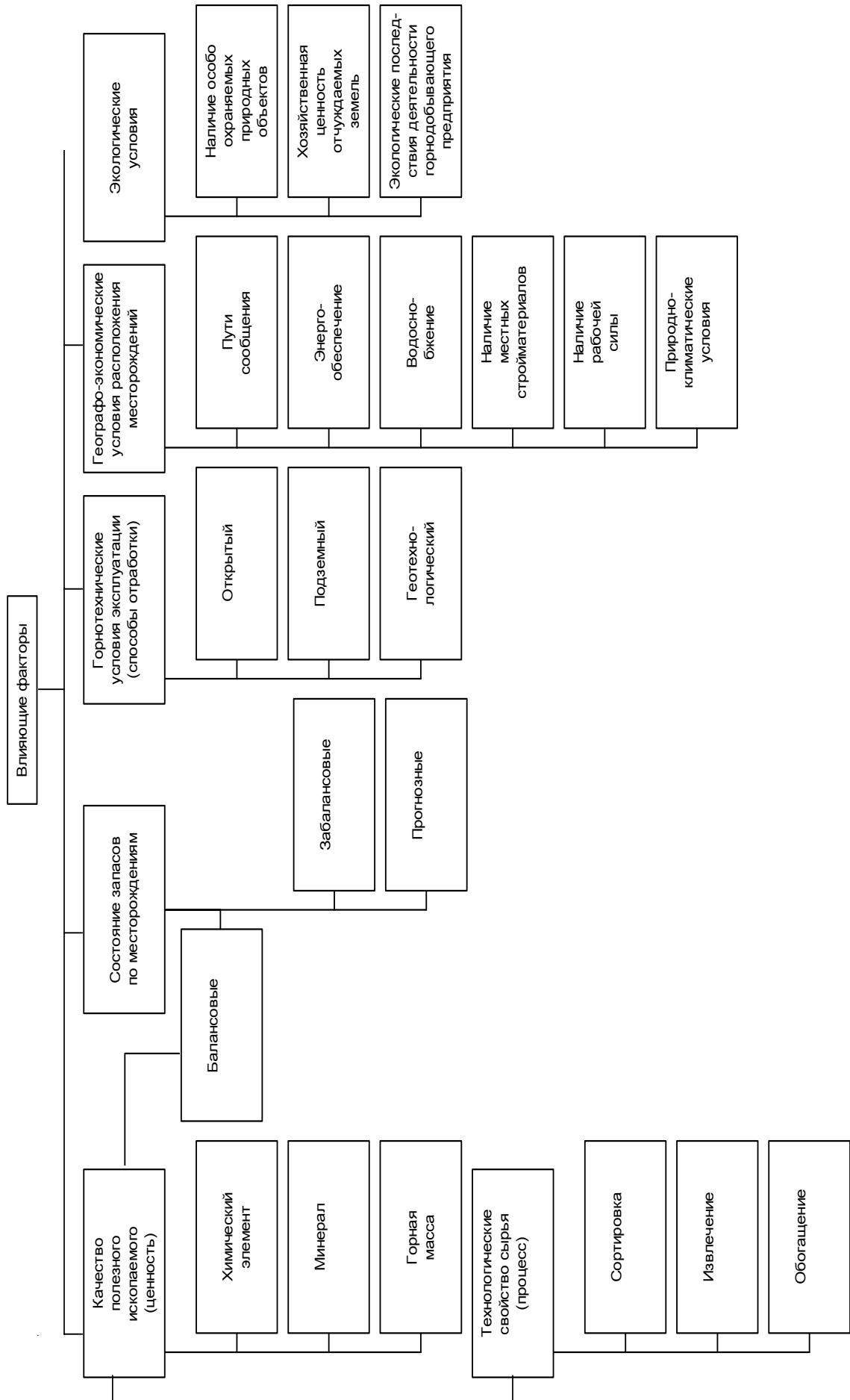


Рис. 2. Классификация факторов, влияющих на экономическую оценку месторождения



$$C_{Ду} = \sum_{t=0}^T \{[(Ц_{ЭБ} \cdot У - Э_{ПБ} \cdot Г) \cdot Д_{Э} + \\ + Ц_{В} \cdot Д_{В} - И] \times \\ \times \frac{1}{(1 + \varepsilon)^t} -$$

для углеводородного сырья,

где  $D$  - среднегодовая добыча (проектная) полезного ископаемого с учетом технологических потерь,  $t$ :  $D_{Э}$  - добыча на экспорт,  $D_{В}$  - добыча полезного ископаемого, оставляемого внутри страны;

$C$  - средняя мировая или внутренняя рыночная цена полезного ископаемого (первого товарного продукта) без налога на добавленную стоимость;  $C_{ЭБ}$  - экспортная базовая цена, определяется по среднегодовым данным за предшествующий период (или проекту цены, заложенному в расчет доходов федерального бюджета на соответствующий год),  $C_{В}$  - внутренняя цена;

$Э_{ПБ}$  - экспортная пошлина, определяется по среднегодовым данным за предшествующий период;

$Г$  - коэффициент изменения уровня экспортных пошлин;

$У$  - коэффициент изменения уровня мировых цен:

$$У = \frac{Ц_{ФИ}}{Ц_{ЭБ}}, \quad (3)$$

здесь  $C_{ФИ}$  - значение фактической экспортной цены на момент оценки.

Средняя мировая цена полезного ископаемого определяется на основе данных издания Международного Валютного Фонда "International financial statistics", NBF, получаемых в Госкомстате России. При отсутствии данных о мировых ценах того или иного вида полезного ископаемого рыночная цена определяется на основе статистических данных по реализации минерального сырья на внутреннем рынке;

$\varepsilon$  - норма дисконта, доли единицы;

$t$  - остаточный срок службы добывающего предприятия на момент проведения оценки, лет;

$A$  - среднее содержание металла в руде, кг;  
 $I$  - расчетные годовые издержки по оцениваемому месторождению (эксплуатационные расходы) при проектируемой технологии добычи полезного ископаемого<sup>(4)</sup>

$$I = I_t + T_p + O_n + N,$$

Структура затрат по основным элементам включает:

- материалы;
- топливо, энергия, пар, вода;
- заработная плата с начислениями;
- амортизационные отчисления;
- транспортные расходы;
- услуги по текущему ремонту;
- прокат, лизинг, аренда;
- прочие.

Годовые издержки по оцениваемому месторождению должны определяться на основе нормативных затрат по видам и условиям проводимых работ. Однако в настоящее время существующие нормативы устарели и требуют пересмотра. Поэтому для определения эксплуатационных затрат могут служить фактические данные о производственно-хозяйственной деятельности добывающего предприятия, принимаемого в качестве аналога, с корректировкой технико-экономических показателей в соответствии с условиями эксплуатации объекта оценки;

здесь  $I_t$  - среднегодовые текущие затраты, определяются по фактическим данным за предыдущий год в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ или по данным технико-экономического обоснования проекта разработки месторождения;

$T_p$  - среднегодовые затраты на транспорт продукции;

$O_n$  - среднегодовые эксплуатационные расходы на природоохранные мероприятия в соответствии с проектом разработки месторождения;

$N$  - среднегодовые налоги и платежи в недропользовании.

Значения нормы дисконта принимаются<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> См.: Мелехин Е.С., Медведева О.Е., Астафьева М.П. О ставках дисконтирования денежных потоков при оценке инвестиционных проектов в недропользовании // Вопр. экономики. 2003. № 3.



- для месторождений благородных металлов и алмазов, месторождений углеводородного сырья - 0,08- 0,1;
- для других полезных ископаемых - 0,12 - 0,15.

Стоимостная оценка месторождения должна осуществляться уполномоченными Правительством Российской Федерации организациями-оценщиками и ежегодно уточняться с учетом изменения экономических и производственно-технических факторов (уровня цен и издержек производства).

С учетом вышеизложенного методического подхода выполнена оценка стоимости

М - его количество.

Однако расчеты по указанной формуле завышены, так как не учитывают затрат, связанных с подготовкой и освоением месторождений, и оценивают только ожидаемый совокупный доход. Как показали проведенные нами исследования, применение мировых цен для оценки стоимости месторождений полезных ископаемых по формуле (5) приводит к значительному завышению значений из-за принятия априори, что все минеральные ресурсы будут востребованы на мировом рынке. Поэтому при проведении оценок целесообразно ориентироваться на внутренние цены.

### Исходные данные

Показатели	Ед. измерения	Значение
1. Балансовые запасы категории С <sub>1</sub> ,	тыс. т	192 053
2. В том числе извлекаемые		54 290
3. Среднегодовая добыча нефти	тыс.т	1636
4. Цена на нефть:	долл./т	
на внешнем рынке		161
на внутреннем рынке		112
5. Экспортная пошлина	долл./т	21,9
6. Среднегодовые текущие затраты	тыс. долл.	16 746,43
7. Среднегодовые затраты на транспорт продукции	тыс.долл.	10 743,07
8. Среднегодовые затраты на природоохранные мероприятия	тыс. долл.	2954,54
9. Текущие годовые налоги	тыс. долл.	18 224
В том числе:		
налог на добычу		17 996
регулярные платежи		220
плата за землю		8
10. Срок эксплуатации месторождения	лет	33

нефтяного месторождения (исходные данные см. в таблице).

В результате расчетов, произведенных по формулам (2) и (4), стоимость нефтяного месторождения составляет 1 848 037,5 тыс. долл. США.

Верификацию полученного значения оценки стоимости месторождения произведем с использованием затратного подхода.

В настоящее время в официальной печати приводятся, как правило, данные по стоимости минерального сырья в недрах, рассчитанные по формуле

$$C = ЦМ, \quad (5)$$

где С - стоимость минерального сырья;

Ц - его мировая цена;

Реальная стоимость минерального сырья в недрах должна определяться путем уменьшения цены на конечный продукт на ту долю, которая требуется для доведения запасов до конечного продукта. Доля, на которую уменьшается стоимость оцениваемого полезного ископаемого как конечного продукта, характеризует потребную величину инвестиций в освоение недр для получения конечного продукта.

Для оценки стоимости промышленных запасов целесообразно использовать формулу(6)

$$C = (Ц_i M_n K_n - И \cdot t) - \sum U_i - Л_3,$$

где Ц<sub>i</sub> - цена на внутреннем рынке i-го полезного ископаемого без налога на добавленную стоимость;

$M_{\text{п}}$  - промышленные запасы полезных ископаемых;

$I$  - расчетные годовые издержки по оцениваемому месторождению (эксплуатационные расходы) при проектируемой технологии добычи полезного ископаемого;

$t$  - срок службы месторождения, лет;

$L_3$  - затраты на ликвидацию объекта ( $L_3 = 23729$  тыс. долл.);

$U_i$  - потребность в инвестициях для подготовки освоения запасов минерального сырья.

$$U_i = Z_3 + Z_{\text{грп}} + Z_{\text{пп}} + Z_{\text{опр}} + Z_{\text{иф}}, \quad (7)$$

где  $Z_3$  - стоимость земельной недвижимости ( $Z_3 = 264$  тыс. долл.);

$Z_{\text{грп}}$  - затраты на геологоразведочные работы по подготовке месторождения (поисково-оценочные и разведочные работы) ( $Z_{\text{грп}} = 768212$  тыс. долл.);

$Z_{\text{пп}}$  - затраты на подготовку производства ( $Z_{\text{пп}} = 727049$  тыс. долл.);

$Z_{\text{опр}}$  - затраты на природоохранные мероприятия ( $Z_{\text{опр}} = 85000$  тыс. долл.);

$Z_{\text{иф}}$  - затраты на развитие инфраструктуры ( $Z_{\text{иф}} = 13200$  тыс. долл.).

Инвестиционные вложения в подготовку месторождения к освоению, так как они осуществляются до периода оценки стоимости запасов полезного ископаемого, подлежат корректировке (в сторону увеличения). Указанная корректировка осуществляется не менее чем за пятилетний предыдущий период.

В примере  $U_i = 264 + 768212 + 727049 + 85000 + 13200 = 1\,593\,725$  тыс. долл., или 1593,7 млн. долл. Откорректированные инвестиционные вложения составляют 1770,4 млн. долл.

Тогда  $C = 95,97 \cdot 54,29 - 48,7 \cdot 33 - 1770,4 - 23,729 = 1808,98$  тыс. долл., где 95,97 - цена нефти без НДС.

Таким образом, верификация расчетов показала их высокую сходимость, отклонение составляет 2,1 %.

В целях учета в системе национальных счетов экономического потенциала (богатства) страны оценке должны подлежать как запасы, так и ресурсы недр. При этом оценка прогнозных ресурсов довольно затруднительна и достаточно субъективна, так как зависит не только от реальных богатств недр, но и от различных

научных, политических и экономических соображений. Теоретически, да и практически, территория с прогнозными ресурсами, безусловно, имеет более высокую стоимость и значимость, чем аналогичная без них. Однако оценка абсолютного значения стоимости минеральных ресурсов в недрах весьма относительна и достаточно конъюнктурна. Поэтому в целях повышения достоверности расчетов прогнозных ресурсов следует оценивать с коэффициентом ( $K_p$ ), определяемым в зависимости от степени изученности территории.

Стоимостную оценку запасов и ресурсов недр предлагается осуществлять по зависимости

$$C = \sum_{i=1}^n (\Pi_i M_{zi} K_u - I) + \sum_{t=1}^T (K_p \Pi_i^t M_{\text{п}i} K_u - I)_i - \sum_{i=1}^n U_i - L_3, \quad (8)$$

где  $\Pi_i$  - цена  $i$ -го полезного ископаемого;

$M_{zi}$  - разведанные и предварительно оцененные  $i$ -е полезные ископаемые;

$n$  - количество полезных ископаемых на оцениваемой территории;

$M_{\text{п}i}$  - прогнозных ресурсов  $i$ -х полезных ископаемых;

$\Pi_i^t$  - прогнозная цена;

$K_u$  - коэффициент извлечения из недр полезного ископаемого (нефтеотдачи);

$T$  - период подготовки запасов к освоению;

$K_p$  - коэффициент достоверности расчетов прогнозных ресурсов в зависимости от степени изученности территории,  $K_p = 0,1 - 0,15$ .

Итак, оценка стоимости запасов и ресурсов недр должна отвечать поставленным целям и задачам.

Стоимостная оценка запасов полезных ископаемых применительно к различным природным, горно-геологическим условиям и инфраструктурным особенностям позволит:

- определить стоимость месторождения как объекта недвижимости и, соответственно, капитализацию акций компании;
- создать экономическую основу для купли-продажи компаний и прозрачный меха-

низм для передачи месторождений в аренду, в концессию и др.;

- задействовать механизм более полного изъятия горной ренты;

- определить на момент оценки реальные извлекаемые запасы полезных ископаемых и обеспечить контроль за их рациональной отработкой.

## Механизм стимулирования производственных бригад на примере ОАО "Ленинградский металлический завод"

В.Д. Богатырев

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный аэрокосмический университет

При проведении процедуры внешнего управления на ОАО "Ленинградский металлический завод" (1999 - 2000) были реализованы следующие антикризисные мероприятия:

- снижение дебиторской задолженности, разработка графика погашения задолженности при расчетах с кредиторами;
- управление работой службы закупок;
- планирование и управление инвестиционным проектом по выпуску газовых турбинных установок;
- заключение мирового соглашения при дополнительной эмиссии акций должника;
- введение стимулирующей системы оплаты труда.

Рассмотрим подробнее механизм стимулирования производственных бригад усиления экономической заинтересованности в перевыполнении плана, разработанный автором при введении стимулирующей системы оплаты труда. Особенность предложенного механизма заключается в том, что он учитывает активное поведение производственных работников, поэтому в модель механизма были включены цели работников, учитывались их усилия в процессе производства<sup>1</sup>.

Для администрации предприятия модель механизма распределения работ между производственными рабочими при минимуме издержек имеет следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} F(x) = q \sum_{k=1}^K c_k^v \lambda_k + c^F + \\ + q \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^L w_l x_{kl} + w^F \xrightarrow{x} \min \\ \sum_{l=1}^L x_{kl} = \lambda_k \\ x_{kl} \geq 0, (k = \overline{1, K}), (l = \overline{1, L}) \end{array} \right. \quad (1)$$

<sup>1</sup> См.: Бурков В.Н., Новиков Д.А. Теория активных систем: состояние и перспектива. М., 1999; Богатырев В.Д. Модели и механизмы согласованного взаимодействия в задачах антикризисного управления. Самара, 2004; Богатырев В.Д. Модели механизмов взаимодействия в активных производственно-экономических системах. Самара, 2003.

где  $F(x)$  - переменные и постоянные издержки, необходимые для выпуска готовой продукции в количестве  $q$ ;

- количество видов материальных ресурсов, используемых для производства готовой продукции;

$c_k^v$  - цена за единицу  $k$ -го ресурса;

$\lambda_k$  - применимость ресурса в единице готовой продукции;

$c^F$  - постоянные издержки;

$L$  - количество производственных рабочих;

$w_l$  - сдельная оплата труда  $l$ -го рабочего за единицу обработанного материального ресурса;

$x_{kl}$  - объем  $k$ -го материального ресурса, обрабатываемого  $l$ -м рабочим;

$w^F = \sum_{l=1}^L w_l^F$  - фонд повременной оплаты

труда, представляющий сумму окладов рабочих (при их наличии);

$x = \|x_{kl}\|_{k=1, \dots, K}^{l=1, \dots, L}$  - матрица объемов ресурсов, обрабатываемых рабочими.

Администрация в результате решения задачи (1) определяет оптимальный объем работ для производственных рабочих  $x^*$  и оптимальное значение целевой функции - себестоимости производства готовой продукции  $F(x^*)$ .

Разработана модель механизма производственного рабочего по выбору решений с позиции его экономических интересов:

$$\left\{ \begin{array}{l} f_1(z_1) = w_l^F + q w_l \sum_{k=1}^K z_{kl} - \\ - c_l(z_1) \xrightarrow{z_1} \max \\ z_{kl} \geq 0, (k = \overline{1, K}), (l = \overline{1, L}) \end{array} \right. \quad (2)$$

где  $f_1(z_1)$  - целевая функция 1-го производственного рабочего;

$w_1^F$  - оклад 1-го производственного рабочего;

$c_1(z_1)$  - оценка усилий (затрат) рабочего;

$z_{kl}$  - фактический объем k-го ресурса, обрабатываемый l-м рабочим;

$z_1 = (z_{11}, \dots, z_{k1}, \dots, z_{K1})$  - вектор объемов ресурсов, фактически обрабатываемых рабочим.

Затраты рабочего на обработку ресурсов  $c_1(z_1)$  могут быть составлены в табличной форме, например путем опроса рабочих, либо их можно приблизительно оценить, построив следующую функцию:

$$c_1(z_1) = \frac{1}{\sqrt{r}} \sum_{k=1}^K c_{kl} \left( 1 - \left( 1 - \frac{z_{kl}}{\hat{z}_{kl}} \right)^3 \right),$$

где  $r$  - квалификация рабочего (разряд);

$c_{kl}$  - денежная оценка усилий при обработке k-го ресурса;

$\hat{z}_{kl}$  - объем ресурса, который является точкой перегиба в графике усилий рабочего.

Каждый производственный рабочий выбирает для себя свое значение ресурсов, которые он будет обрабатывать -  $z_1^0$  и которые обеспечивают ему максимальное значение его целевой функции -  $f_1(z_1^0)$ .

В том случае, если план администрации по распределению объемов работ между рабочими совпадает с объемами, выбранными самими рабочими, взаимодействие в системе является согласованным.

$$x_{kl}^* = z_{kl}^0, (k = \overline{1, K}), (l = \overline{1, L}). \quad (3)$$

Однако на практике такая ситуация встречается редко.

Обеспечить выполнение условия (3) можно путем стимулирования рабочих - путем введения переменных надбавок за перевыполнение плана. Величину стимулирования можно получить выбором специальной функции,

зависящей от плановых и фактических значений параметров и являющейся переменной частью целевой функции рабочего в задаче согласования экономических интересов. Для решения задачи согласования интересов между администрацией и рабочими представим целевую функцию рабочего в следующем виде:

$$f_1(z_1) = w_1^F + qw_1 \sum_{k=1}^K z_{kl} - c_1(z_1) + u(x_1, z_1),$$

где  $u(x_1, z_1) = \begin{cases} u(x_1) > 0, & x_1 = z_1 \\ 0, & x_1 \neq z_1 \end{cases}$  - величина

стимулирования, получаемая рабочим в случае реализации им плана  $x_1$ , установленного администрацией на основании своей целевой функции.

При выборе функции стимулирования необходимо, чтобы целевая функция рабочего при реализации плана достигала значения, не меньшего оптимальной величины, получаемой в результате решения задачи (2). Вместе с тем администрация должна быть заинтересована в стимулировании рабочих, т.е. дополнительный эффект, получаемый администрацией при выполнении плана, должен превышать потери всех рабочих:

$$F(z^0) - F(x^*) \geq \sum_{l=1}^L (f_1(z_1^0) - f_1(z_1^*)).$$

Исходные задачи (1) и (2) с учетом функции стимулирования модифицируются в задачи следующего вида:

$$F(x, u) = q \sum_{k=1}^K c_k^y \lambda_k + c^F + q \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^L w_l x_{kl} + w^F + \sum_{l=1}^L u(x_1, z_1) \xrightarrow{x, u} \min;$$

$$\sum_{l=1}^L x_{kl} = \lambda_k;$$

$$x_{kl} \geq 0, (k = \overline{1, K}), (l = \overline{1, L});$$

$$f_1(z_1, u_1) = w_1^F + qw_1 \sum_{k=1}^K z_{kl} - c_1(z_1) + u(x_1, z_1) \xrightarrow{z_1, u_1} \max;$$

$$z_{kl} \geq 0, (k = \overline{1, K}), (l = \overline{1, L}).$$

В результате совместного решения вышеприведенных моделей определяются такие значения стимулирующей функции, при которых минимум целевой функции администрации  $F(x)$  и максимумы целевых функций рабочих  $f_l(z_l)$ , ( $l = \overline{1, L}$ ) достигаются для одних и тех же плановых значений параметров проекта  $x^*$ .

В соответствии с приведенной моделью на ОАО “Ленинградский металлический завод” (далее ОАО “ЛМЗ”) были разработаны рекомендации “По внедрению коллективного подряда в цехах основного производства”<sup>2</sup>.

В целях дальнейшего усиления экономической заинтересованности трудовых коллективов и каждого работающего, повышения эффективности их труда было рекомендовано вводить коллективный подряд. В качестве основных хозрасчетных показателей устанавливались:

- номенклатура изготавливаемой продукции;
- объем выпуска продукции, рассчитанный в нормо-часах;
- снижение материальных затрат ресурсов от норматива при заданном уровне качества.

За каждый процент перевыполнения производственного плана по подразделению за месяц размер фонда переменных надбавок производственным рабочим увеличивался на 1 % в абсолютной величине (если план выполнен на 105%, то размер фонда переменных надбавок увеличивается на 5% и составляет 45%). Установленный по цеху месячный производственный план в нормо-часах распределялся внутри цеха по участкам, бригадам, рабочим за два дня до начала месяца. При решении вышеприведенных моделей на практике объемы ресурсов  $x$ , обрабатываемых рабочими, пересчитываются через соответствующие нормативы в нормо-часы.

План по цеху и по участку в нормо-часах определялся следующим образом:

$$V = L \cdot T \cdot k_{\text{НЕВ}} \cdot k_{\text{НН}},$$

где  $L$  - количество производственных рабочих;

$T$  - табельное время месяца;

$k_{\text{НЕВ}}$  - процент невыходов по цеху, участку;

$k_{\text{НН}}$  - коэффициент напряженности норм и роста производительности труда.

План по бригадам и отдельным рабочим рассчитывался таким образом:

$$V = L \cdot T \cdot k_{\text{НН}}.$$

Предложенную в настоящей статье модель можно также с успехом использовать для снижения себестоимости путем сокращения затрат материальных ресурсов. При использовании данной модели для случая снижения себестоимости необходимо построить новые целевые функции администрации и рабочего:

$$F(x, u) = q \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^L c_k^v x_{kl} + c^F + q \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^L w_l x_{kl} + w^F + \sum_{l=1}^L u(x_l, z_l) \xrightarrow{x, u} \min;$$

$$f_l(z_l, u_l) = w_l^F + q w_l \sum_{k=1}^K z_{kl} - c_l(z_l) + u(x_l, z_l) + w_l^F \sum_{k=1}^K \left( \frac{x_{kl} - z_{kl}}{x_{kl}} \right) \xrightarrow{z_l, u_l} \max.$$

Экспертные исследования производства ОАО “ЛМЗ” показали неэффективное использование металла в производстве, а, учитывая, что в себестоимости материальные затраты занимают более 60%, экономное использование сырья, материалов и комплектующих изделий может стать направлением для существенного роста рентабельности. С целью экономии автором было предложено:

- снизить выход бракованных изделий;
- бракованные изделия использовать в качестве исходного материала для изготовления более мелких узлов и деталей;
- по возможности использовать старую оснастку для изготовления новой;
- разбирать ненужные вспомогательные конструкции и из них собирать новые вместо того, чтобы сдавать их в металлолом.

<sup>2</sup> См.: Богатырев В.Д. Модели и механизмы согласованного взаимодействия в задачах антикризисного управления. Самара, 2004.

Безусловно, проведение вышеперечисленных работ позволило снизить затраты металла, но и прибавило работы производственным рабочим. Для того чтобы рабочие были готовы снижать материальные затраты, необходимо было их в этом экономически заинтересовать. Предлагалось переменную надбавку в размере 40% разделить на две части: 20% за выполнение плана выпуска в норма-часах и 20% за снижение затрат ресурса в процентах.

В заключение необходимо отметить, что после проведения процедуры внешнего управления ОАО «ЛМЗ» получило достаточно средств для осуществления текущих платежей и полного погашения кредиторской задолженности, процентов и штрафов. Расчеты с кредиторами 4-5 очередей были осуществлены в четвертом квартале 2000 г., после чего в первом квартале 2001 г. было произведено погашение процентов, а к началу третьего квартала 2001 г. было завершено погашение штрафных санкций.

## Моделирование финансовых потоков в процедуре погашения ипотечного кредита с произвольными по величине выплатами

Д.З. Вагапова

кандидат экономических наук,  
исполнительный директор Самарского областного Фонда жилья и ипотеки

Потоки платежей, определяющие динамику кредита, - неотъемлемая часть кредитных сделок.

Кредитные сделки отличаются большим разнообразием, конкретные условия каждой из них определяются в соответствующем финансовом контракте, являющимся ее юридическим обеспечением. В кредитной сделке участвуют как минимум два лица: кредитор - лицо, предоставляющее в долг финансовые средства, и заемщик (дебитор) - лицо, получающее финансовые средства для временного их использования.

Важнейшей особенностью сложных финансовых операций, к которым относится и долгосрочный ипотечный кредит, является наличие серии платежей по возврату кредита, образующих финансовый поток. В каждой такой кредитной сделке для определения финансовых потоков в качестве исходных параметров задаются: сумма выданного кредита  $D$ , срок сделки, процентная ставка по кредиту и схема его погашения. В конечном счете завершение сделки предполагает выплату всех сумм, предписанных условиями сделки.

Сложная кредитная сделка, таким образом, включает два компонента (рис. 1): выдачу кредита в сумме  $D$  в момент  $t_0$  и поток платежей по возврату кредита

$$\{(t_1, v_1), (t_2, v_2), \dots, (t_n, v_n)\}.$$

На практике часто поток платежей по возврату кредита представляет собой ренту, т.е. поток регулярных периодических выплат одинакового размера.

Финансовые потоки, участвующие в кредитной сделке, определенным образом связаны между собой. Например, поток, характеризующий величину кредита, и серия платежей по возврату кредита должны быть сбалансированы друг с другом таким образом, чтобы платежный поток по возврату кредита полностью погасил долг, т.е. последний платеж по возврату кредита приводил к нулевому остатку долга.

Балансовые соотношения играют важнейшую роль в анализе сложных кредитных операций. С одной стороны, при известных финансовых потоках и процентной ставке они дают возможность установить, является ли платежный поток по возврату кредита достаточным для погашения выданного кредита, а с другой - эти соотношения позволяют находить неизвестные, но не явно заданные финансовые параметры кредитной сделки по известным параметрам. Так, при условии, что платежный поток по возврату кредита полностью обеспечивает погашение кредита, на балансовое равенство можно смотреть как на уравнение для определения кредитной ставки. В этом случае определяемая заданными финансовыми потоками процентная ставка характеризует внутреннюю доходность кредитной сделки с позиции кредитора.

Задание процентной ставки кредитного потока и схема погашения кредита позволяют находить параметры платежей по возврату кредита. Эта задача наиболее часто решается на практике при ипотечном кредитовании.

Рис. 1. Финансовые потоки в сложной кредитной операции





Таким образом, в дальнейшем при анализе ипотечных кредитных сделок будем считать заданными в качестве исходных данных кредитный поток, процентную ставку и схему погашения долга, которая описывает существенные его характеристики. В общем случае задание схемы погашения кредита сводится к заданию минимального числа независимых параметров потока платежей по возврату кредита, позволяющих полностью определить этот поток относительно как временных параметров, так и сумм платежей по возврату кредита. В наиболее часто встречающихся на практике случаях предполагается, например, что поток платежей по возврату кредита представляет собой ренту, а это означает, что как моменты, так и суммы платежей, обладают определенной регулярностью.

К типичным схемам погашения долга относится, например, схема потока платежей по возврату кредита, который представляет собой постоянную ренту, т.е. ренту с постоянными по величине платежами. Используются схемы, в которых явным образом разделены процентные, идущие на выплату текущих процентов, и основные, идущие на погашение основного долга, платежи по возврату кредита.

Во всех случаях цель анализа ипотечных кредитных сделок будет состоять: во-первых, в определении всех неизвестных, не заданных схемой погашения параметров возврата долга; во-вторых, в определении правила, позволяю-

разделение платежа по возврату кредита необходимо, так как с финансово-экономической точки зрения проценты представляют собой для кредитора доход с выданной суммы кредита, который может быть критерием эффективности кредитной сделки.

Сформируем модель решения указанных задач для основных типов схем погашения кредита, которые могут встречаться на практике. Вначале рассмотрим модель, формализующую процедуру погашения кредита. Для этого предположим, что кредит суммы  $D$ , взятый в момент  $t_0$ , возвращается по частям за  $n$  раз в моменты времени  $t_k$ ,  $k = 1, \dots, n$  платежами величины  $V_k > 0$ ,  $k = 1, \dots, n$ . Таким образом, в процедуре погашения предусматривается  $n$  выплат размера  $V_k$  в конце каждого из предстоящих периодов. Будем также считать, что

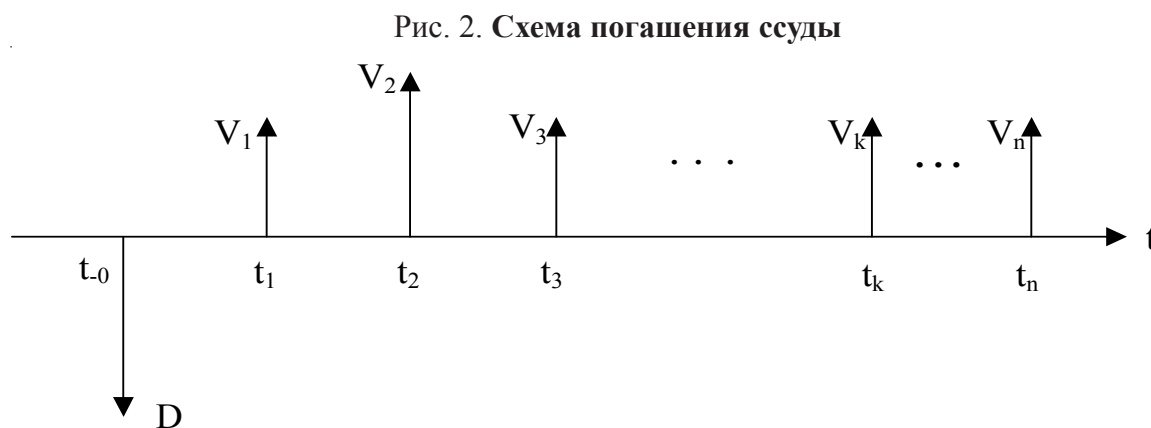
$$\sum_{k=1}^n V_k > D.$$

Данное неравенство означает, что каждая выплата содержит как очередное погашение кредита, так и оплату части процентов по нему. Схема погашения ссуды представлена на рис. 2.

Пусть величина каждой выплаты разбивается на две части в соответствии со следующим уравнением:

$$V_k = R_k + J_k, \quad 1 \leq k \leq n, \quad (1)$$

где  $R_k$  - часть ссуды, погашаемой в момент  $k$ -й выплаты;



щего для любого момента времени вычислить состояние сделки, характеризующее величину невыплаченного заемщиком долга, и, в-третьих, в определении процедуры, позволяющей разложить платежи по возврату кредита на процентную и основную части. Такое

$J_k$  - проценты по ссуде за  $k$ -й период (т.е. за промежуток времени  $t = t_k - t_{k-1}$ ), которые начисляются на остаток долга, т.е. на часть ссуды, оставшейся непогашенной после  $k$ -й выплаты.

Предположим также, что ставка процента  $i$  постоянна в течение всего срока возвращения ссуды.

Пусть  $D_k$  есть часть ссуды, оставшейся непогашенной после  $k$ -й выплаты. Тогда с учетом введенных обозначений выполняются следующие уравнения для определения величины  $D_k$ , являющейся стоимостью на момент  $k$  всех оставшихся после этого момента выплат:

$$D_k = D - \sum_{\lambda=1}^k R\lambda, \quad 1 \leq k \leq n, \quad D_n = 0. \quad (2)$$

Из последнего уравнения ( $D_n = 0$ ) следует, что сделано предположение о возврате кредита заемщиком в полной мере.

Проценты по ссуде за каждый период начисляются на погашенный долг по уравнению

$$J_k = D_{k-1} i, \quad 1 \leq k \leq n. \quad (3)$$

На основании (1), (2), (3) можно выписать следующие рекуррентные уравнения, определяющие непогашенный долг в моменты времени  $t_k$ ,  $k = 1, n$ :

$$\begin{aligned} D_k &= D_{k-1} - R_k = D_{k-1} - (V_k - D_{k-1} i) = \\ &= D_{k-1} u - V_k, \quad 1 \leq k \leq n, \quad D_n = 0, \end{aligned} \quad (4)$$

где  $u = 1 + i$  - коэффициент роста за один период.

Разворачивая формулу  $D_k = D_{k-1} u - V_k$ , последовательно находим величину долга в моменты  $t_k$  после выплаты платежа  $V_k$ ,  $k = 0, \dots, n$ :

$$\begin{aligned} \text{в момент } 0 & D_0 = D; \\ \text{в момент } 1 & D_1 = Du - V_1; \\ \text{в момент } 2 & D_2 = Du^2 - V_1 u - V_2; \\ \text{в момент } k & D_k = Du^k - V_1 u^{k-1} - \dots - V_k; \\ \text{в момент } n & D_n = Du^n - V_1 u^{n-1} - \dots - V_n. \end{aligned}$$

Учитывая, что остаток долга в  $n$ -й момент равен нулю ( $D_n = 0$ ), из последнего уравнения находим, что

$$\begin{aligned} D &= \frac{V_1}{1+i} + \dots + \frac{V_k}{(1+i)^k} + \dots + \\ &+ \frac{V_n}{(1+i)^n} = \sum_{k=1}^n V_k (1+i)^{-k} = \sum_{k=1}^n V_k \vartheta^k, \end{aligned} \quad (5)$$

где  $\vartheta^k = \frac{1}{(1+i)^k}$  - коэффициент приведения за  $k$  периодов.

Это уравнение характеризует баланс приведенных значений обязательств двух сторон - кредитора и заемщика.

Балансовое уравнение можно использовать для определения различных параметров в различных ситуациях. Так, если известны величины кредита  $D$ , срок погашения  $n$ , процентная ставка  $i$  и поток погашаемых выплат  $V_1, V_2, \dots, V_{n-1}$ , то неизвестную величину погашения  $V_n$  в момент  $t_n$  можно легко исчислить по уравнению

$$V_n = Du^n - V_1 u^{n-1} - \dots - V_{n-1} u. \quad (6)$$

Если неизвестна процентная ставка, то из уравнения (5) ее можно определить. Процентная ставка, при которой возникает равенство приведенных значений взаимных обязательств между кредитором и заемщиком в соответствии с уравнением (5), называется реальной ставкой кредитной операции.

Уравнение (4) означает, что величина  $D_k$  одновременно является приведенным значением всех оставшихся выплат на момент  $t_k$ , т.е.

$$D_k = \sum_{\lambda=k+1}^n V_\lambda \vartheta^{\lambda-k}, \quad 0 \leq k \leq n. \quad (7)$$

Уравнение (7) дает решение рекуррентного соотношения (4).

Формула (7) позволяет выявить эквивалентность операций, связанных с немедленной оплатой своего долга по кредиту в сумме  $D_k$  или продолжением оплачивать оставшуюся сумму

$$V_j, \quad j > k.$$

Таким образом, рекуррентные уравнения (1) - (4) в совокупности описывают динамику процедуры погашения ипотечного кредита. При этом расчет параметров процедуры погашения проводится в следующем порядке: сначала определяются величины выплат  $V_k$ , производимых в фиксированные моменты времени  $t_k$ , которые позволяют погасить кредит в полной мере, используя, например, уравнения (6), а затем последовательно величины  $J_1, R_1, D_1; J_2, R_2, D_2$  и так далее по формулам:

$$\begin{aligned} \text{для 1-го периода} & J_1 = Di; \quad R_1 = V_1 - J_1; \quad D_1 = D - R_1; \\ \text{для 2-го периода} & J_2 = D_1 i; \quad R_2 = V_2 - J_2; \quad D_2 = D_1 - R_2; \\ \text{для 3-го периода} & J_3 = D_2 i; \quad R_3 = V_3 - J_3; \\ & D_3 = D_2 - R_3; \\ \text{для } k\text{-го периода} & J_k = D_{k-1} i; \quad R_k = V_k - J_k; \\ & D_k = D_{k-1} - R_k; \end{aligned} \quad (8)$$

$$\text{для } n\text{-го периода } J_n = D_{n-1} \cdot i; R_n = V_n - J_n; \\ D_n = D_{n-1} - R_n.$$

Полученные взаимосвязанные соотношения (8) позволяют для любого момента  $t_k$  определить состояние ипотечной кредитной сделки, которое характеризуется величиной процента  $J_k$ , величиной погашения долга  $R_k$  и остатком долга  $D_k$ .

Из описанной процедуры погашения ипотечного кредита первой проблемой является определение размера выплат в каждом периоде, величина которого должна учитывать финансовые возможности заемщика расплачиваться по своим обязательствам.

Отметим, что величина  $V_n$ , выплачиваемая в момент  $t_n$  и определяемая из уравнения (6), зависит от трех параметров: суммы кредита  $D$ , процентной ставки  $i$  и срока ипотечного кредита  $n$ . Изменяя эти параметры в определенных пределах, можно определить такой размер  $V_n$  выплаты в последний период  $t_n$ , который при заданных величинах  $V_1, V_2, \dots, V_{n-1}$  погашения кредита в моменты времени  $t_1, t_2, \dots, t_{n-1}$ , удовлетворяет финансовым возможностям заемщика и обеспечивает одновременно погашение кредита в полной мере.

Рассмотрим пример формирования графика погашения ипотечного кредита при следующих исходных данных:

сумма кредита  $D = 500\,000$  руб.;

срок кредита  $n = 10$  лет;

годовая процентная ставка  $i = 12\%$ ;

размер погашения выплат в периоды  $t_1, t_2, \dots, t_9$

$V_1 = 120\,000$  руб.;  $V_2 = 110\,000$  руб.;

$V_3 = 100\,000$  руб.;

$V_4 = 100\,000$  руб.;  $V_5 = 100\,000$  руб.;  $V_6 = 80\,000$  руб.;

$V_7 = 60\,000$  руб.;  $V_8 = 40\,000$  руб.;  $V_9 = 20\,000$  руб.

Особенностью данного примера является то, что выплата производится в конце каждого года и начинается сразу, т.е. с конца первого года после получения кредита.

Для построения графика погашения ипотечного кредита определим неизвестную величину выплат  $V_n$  из уравнения (6). Подставляя исходные данные, получим следующее балансовое уравнение:

$$V_{10} = 500\,000 (1,12)^{10} - 120\,000 (1,12)^9 - \\ 110\,000 (1,12)^8 - 100\,000 (1,12)^7 - 100\,000 (1,12)^6 - \\ - 100\,000 (1,12)^5 - 80\,000 (1,12)^4 - 60\,000 (1,12)^3 - \\ - 40\,000 (1,12)^2 - 20\,000 \cdot 1,12 = 72\,000 \text{ руб.}$$

При известных значениях выплат в каждом периоде определим в соответствии с (8) величины процентов  $J_k$ , расходы на погашение долга  $R_k$  и величину непогашенного долга  $D_k$  в каждый период  $k = 1, \dots, n$ .

Итак, в соответствии с (8) динамика финансовых потоков характеризуется следующими изменениями финансовых параметров:

для 1-го периода -  $J_1 = 60 \cdot 10^3$  руб.,

$R_1 = 60 \cdot 10^3$  руб.,  $D_1 = 440 \cdot 10^3$  руб.,

для 2-го периода -  $J_2 = 52,8 \cdot 10^3$  руб.,

$R_2 = 57,2 \cdot 10^3$  руб.,  $D_2 = 382,8 \cdot 10^3$  руб.,

для 3-го периода -  $J_3 = 45,94 \cdot 10^3$  руб.,

$R_3 = 54,06 \cdot 10^3$  руб.,  $D_3 = 328,7 \cdot 10^3$  руб.,

для 4-го периода -  $J_4 = 39,45 \cdot 10^3$  руб.,

$R_4 = 60,55 \cdot 10^3$  руб.,  $D_4 = 268,18 \cdot 10^3$  руб.,

для 5-го периода -  $J_5 = 32,18 \cdot 10^3$  руб.,

$R_5 = 67,82 \cdot 10^3$  руб.,  $D_5 = 200,36 \cdot 10^3$  руб.,

для 6-го периода -  $J_6 = 24,04 \cdot 10^3$  руб.,

$R_6 = 55,96 \cdot 10^3$  руб.,  $D_6 = 144,4 \cdot 10^3$  руб.,

для 7-го периода -  $J_7 = 17,34 \cdot 10^3$  руб.,

$R_7 = 42,66 \cdot 10^3$  руб.,  $D_7 = 101,44 \cdot 10^3$  руб.,

для 8-го периода -  $J_8 = 12,21 \cdot 10^3$  руб.,

$R_8 = 27,79 \cdot 10^3$  руб.,  $D_8 = 73,95 \cdot 10^3$  руб.,

для 9-го периода -  $J_9 = 8,87 \cdot 10^3$  руб.,

$R_9 = 11,13 \cdot 10^3$  руб.,  $D_9 = 62,82 \cdot 10^3$  руб.,

для 10-го периода -  $J_{10} = 7,54 \cdot 10^3$  руб.,

$R_{10} = 64,46 \cdot 10^3$  руб.,  $D_{10} = -1,62 \cdot 10^3$  руб.

ИТОГО  $300,37 \cdot 10^3$  руб.  $501,62 \cdot 10^3$  руб.

Таким образом, в последнем, 10-м, периоде в результате выплаты за погашение основного долга  $R_{10} = 64,46 \cdot 10^3$  руб. возник перерасход в сумме 1,620 руб., который получен в результате округления проведенных расчетов. Выплачивая в последнем периоде не  $72 \cdot 10^3$  руб., а  $62,82 \cdot 10^3$  руб., можно сбалансировать платежные потоки.

В первые три периода половина годовых выплат идет на погашение основного долга, а другая половина - на выплату процентов. В следующие периоды большая часть годовых выплат идет на погашение основного долга.

Как следует из полученных результатов, величина процентов монотонно снижается, при этом темп снижения выплаты процентов в первые периоды выше, чем в конце срока погашения кредита. Резкое снижение выплат по процентам вызвало повышение величины погашения долга в 4-м и 5-м периодах. Резкое повышение величины погашения основного

долга в последнем периоде вызвано значительным размером остатка долга в 9-м периоде. Процентный доход кредитора равен при реализации ипотечного кредита  $300 \cdot 10^3$  руб., что составляет 60% от суммы ипотечного кредита.

Большинство ипотечных кредитов, используемых в зарубежных странах и в России, являются самоамортизирующимися инструментами. Они предусматривают периодические равновеликие выплаты, т.е. выплаты, производимые в фиксированные элементы времени  $t_k$ ,  $k = 1, \dots, n$ , равные

$$V_k = V > 0.$$

Схема финансовых потоков в постоянном ипотечном кредите представлена на рис. 3.

Рис. 3. Периодические постоянные выплаты

В данном случае принцип равенства приведенных значений обязательств кредитора и заемщика можно записать в следующем виде:

$$\begin{aligned} D &= V \left( (1+i)^{-1} + (1+i)^{-2} + \dots + (1+i)^{-n} \right) = \\ &= V \sum_{k=1}^n (1+i)^{-k}. \end{aligned} \quad (9)$$

Слагаемые суммы в скобках являются членами геометрической прогрессии со знаменателем  $J = 1/(1+i)$ . Обозначим сумму членов этой прогрессии через  $a_{n,i}$ . Тогда в соответствии с формулой для суммы членов геометрической прогрессии находим, что

$$a_{n,i} = \sum_{k=1}^n 9^k = 9 \frac{9^n - 1}{9 - 1} = \frac{1 - 9^n}{i} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}. \quad (10)$$

Величина  $a_{n,i}$  называется коэффициентом дисконтирования и характеризует приведенное значение (современную стоимость) единично-

го потока. Этот коэффициент является функцией от срока кредита  $n$  и его процентной ставки. Чем выше значение процентной ставки  $i$ , тем меньше величина коэффициента дисконтирования. При увеличении срока кредита  $n$  величина коэффициента стремится к некоему пределу. Значения коэффициента  $a_{n,i}$  табулированы, и в расчетах могут использоваться специальные таблицы для различных значений  $n$  и  $i$ .

В табл. 1 приведены значения коэффициентов дисконтирования  $a_{n,12}$  ( $n = 1, \dots, 10, i = 12\%$ ) и  $a_{n,18}$  ( $n = 1, \dots, 10, i = 18\%$ ), а на рис. 4 графики зависимости коэффициента  $a_{n,i}$  от срока кредита при ставках процента  $i = 12\%$  и  $i = 18\%$ .

Из (9) с учетом (10) получим, что размер периодических постоянных выплат равен

$$V = D / \sum_{k=1}^n (1+i)^{-k} = D / a_{n,i}. \quad (11)$$

Как видно из формулы (11), величина выплат  $V$  зависит от суммы кредита, процентной ставки и срока кредита. Выбирая эти параметры из допустимой области, определяем такой размер периодических выплат, который соответствует платежеспособности заемщика. Отметим, что влияние процентной ставки и срока кредита на величину периодических выплат имеет разнонаправленный характер: рост процентной ставки приведет к увеличению размера выплат, а увеличение срока кредита - к его уменьшению. Увеличение суммы кредита  $D$ , как следует из (11), приведет к росту постоянных выплат с коэффициентом пропорциональности  $1/a_{n,i}$ .

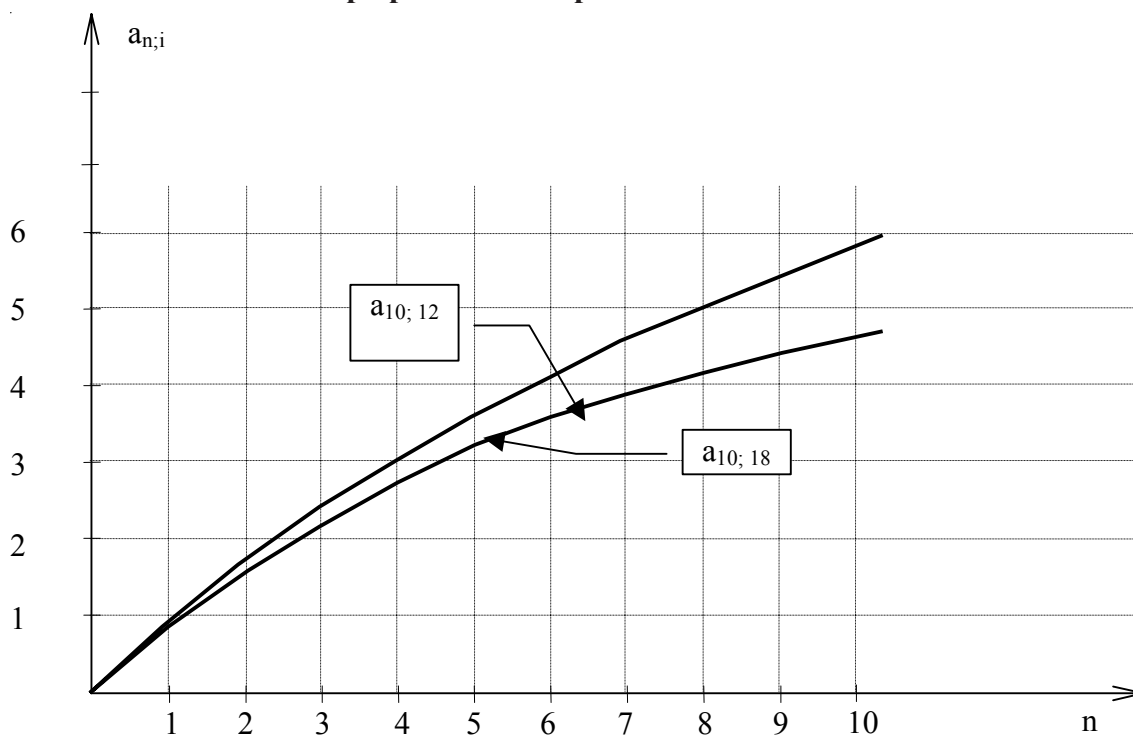
Таблица 1. Зависимость коэффициентов дисконтирования от срока кредита

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$a_{n,12}$	0,89	1,69	2,4	3,04	3,6	4,11	4,56	4,97	5,33	5,65
$a_{n,18}$	0,85	1,57	2,17	2,69	3,18	3,5	3,81	4,08	4,3	4,5

Таблица 2. Значения периодических выплат в зависимости от срока кредита, процентной ставки и суммы кредита

$D \cdot 10^3$ руб.	$n; i\%; D \cdot 10^5$ руб.								
	2	4	6	8	10	12	14	16	18
$V(D)$	35,4	70,8	106,2	141,6	177	212,4	248,7	283,2	318,6
$V(n)$	295,9	164,5	121,7	100,6	88,5	80,8	75,4	71,7	69
$V(i)$	55,7	61,7	67,9	74,5	81,4	88,5	95,8	103,5	111,4

Рис. 4. График зависимости коэффициента дисконтирования от срока кредита при различных процентных ставках



В табл. 2 приведены значения периодических выплат, а на рис. 4 построены графики их зависимости от изменения срока кредита, процентной ставки и суммы кредита  $D$ .

Числа в первой строке таблицы означают или срок кредита  $n$ , или процентную ставку  $i$ , или сумму в рублях, умноженную на  $10^5$ . Так, первое число в первой строке таблицы означает, что срок кредита  $n = 2$  года, процентная ставка кредита  $i = 2\%$ , сумма кредита составляет  $2 \cdot 10^5$  руб. (200 000 руб.).

Определение величины выплат  $V(D)$  в зависимости от изменения суммы кредита осуществлялось при постоянной процентной ставке  $i = 12\%$  годовых и сроке погашения кредита  $n = 10$  лет. Для значений  $i = 12\%$ ,  $n = 10$  коэффициент дисконтирования  $a_{10;12} = 5,65$ .

Размер постоянных выплат вычислялся по формуле

$$V(D) = D_k / 5,65, \quad k = 2, 4, 8, \dots, 18,$$

где  $D_2 = 2 \cdot 10^5$  руб.,  $D_4 = 4 \cdot 10^5$  руб., ...,  $D_{18} = 18 \cdot 10^5$  руб. - значения сумм кредита, выбранные для построения зависимости  $V(D)$ .

Как следует из рис. 5, график уравнения  $V(D)$  представляет собой прямую с коэффициентом пропорциональности  $1/5,65$ .

Определение значения величины выплат  $V(n)$  в зависимости от изменения срока кредита осуществлялось при постоянной сумме кредита  $V = 500 \cdot 10^3$  руб. и постоянной процентной ставке  $i = 12\%$ . Расчеты значений выплат приводились по формуле

$$V(n) = 500 \cdot 10^3 / a_{n;12}, \quad n = 2, 4, 6, \dots, 18.$$

Как следует из построенного по данным табл. 2 графика, кривая  $V(n)$  представляет собой выпуклую вниз параболу с резко падающим характером изменения выплат при начальных сроках кредита.

Определение значений выплат  $V(i)$  в зависимости от изменения процентной ставки осу-

ществлялось при постоянной сумме кредита  $500 \cdot 10^3$  руб. и постоянном сроке кредита  $n = 10$  лет по следующему уравнению:

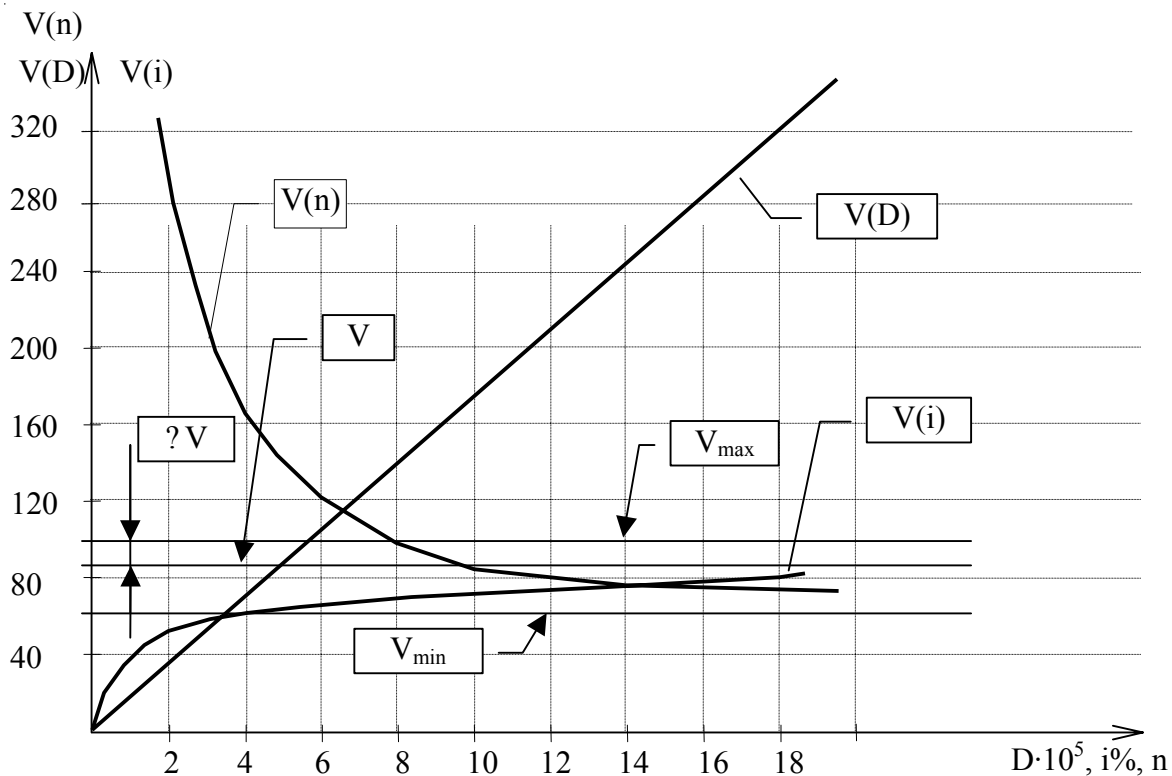
$$V(i) = 500 \cdot 10^3 / a_{10;i}, \quad i = 2, 4, 6, \dots, 18\%.$$

График этой кривой имеет вид выпуклой вверх параболы, а это означает, что с ростом процентной ставки периодические выплаты увеличиваются.

пересечения прямой  $V = 88,5 \cdot 10^3$  с прямой  $V(D)$  соответствует сумме кредита  $D = 500 \cdot 10^3$  руб., точке пересечения прямой  $V = 88,5 \cdot 10^3$  с кривой  $V(n)$  соответствует срок кредита  $n = 10$  лет, а точке пересечения прямой  $V = 88,5 \cdot 10^3$  с кривой  $V(i)$  соответствует процентная ставка  $i = 12\%$ .

Прямая  $V_{\min}$  характеризует нижнюю границу величины выплат (равной процентам с

Рис. 5. Изменение значений периодических постоянных выплат в зависимости от срока кредита, его суммы и процентной ставки



На рис. 5 проведены горизонтальные прямые  $V_{\max}$ ,  $V$ ,  $V_{\min}$ .

Величина  $V_{\max}$  представляет собой предельные финансовые возможности заемщика, при нарушении которых он становится неплатежеспособным, т.е. возвратность кредита не обеспечивается.

Величина выплат  $V$  определена по формуле (11) при следующих данных:

- сумма кредита  $500 \cdot 10^3$  руб.;
- срок погашения кредита  $n = 10$  лет;
- годовая процентная ставка  $i = 12\%$ .

Подставляя исходные данные в формулу (11), получим:

$$V = 500 \cdot 10^3 / a_{10;12} = 500 \cdot 10^3 / 5,65 = 88,5 \cdot 10^3 \text{ руб.}$$

Таким образом, заемщику в конце каждого года следует выплачивать  $88,5 \cdot 10^3$  руб. Точка

суммы кредита), выплачиваемых в первый год и определяемых по уравнению

$$J = Di = 500 \cdot 10^3 \cdot 0,12 = 60 \cdot 10^3 \text{ руб.}$$

Верхнее  $V_{\max}$  и нижнее  $V_{\min}$  предельные значения образуют область допустимых значений величины выплаты, а это означает, что если величина периодических выплат находится внутри или на границе допустимой области, то обеспечивается возвратность кредита заемщиком, т.е. периодическая постоянная выплата  $V$  должна удовлетворять неравенству

$$V_{\min} \leq V \leq V_{\max}. \quad (12)$$

Кредитор, таким образом, изменяя сумму кредита, процентную ставку и срок погашения, выбирает такую величину периодических выплат  $V$ , которая удовлетворяет неравенству (12), что позволяет обеспечить возвратность кредита.

При выбранной кредитором и принятой к реализации величине постоянной выплаты можно определить ипотечную постоянную, равную отношению обязательных выплат по кредиту за год к первоначальной сумме кредита. Так, если годовые обязательные платежи составляют  $V = 88,5 \cdot 10^3$  руб., то поделенные на сумму долга  $500 \cdot 10^3$ , они составят величину ипотечной постоянной, равной:

$$\text{ИП} = V / D = 88,5 \cdot 10^3 / 500 \cdot 10^3 = 0,177, \text{ или } 17,7\%.$$

Ипотечная постоянная включает процент и выплаты по основному долгу, поэтому она всегда превышает ставку процента по кредиту.

Финансовый смысл ипотечной составляющей состоит в том, что она показывает величину обязательных ежегодных выплат с каждого рубля кредита при заданных ставке кредита и сроке его амортизации. Для рассматриваемого примера  $\text{ИП} = 17,7\%$ , это означает, что на 1 руб. кредита приходится 17,7 коп. обязательных ежегодных выплат, или 17,7 руб. на 100 руб. кредита.

погашение основного долга, а меньшая - на погашение процентных выплат. С увеличением срока кредита постоянная уменьшается и стремится к величине, близкой процентной ставке, оставаясь при этом больше нее. Поэтому если заемщик стремится свести постоянную к минимально возможной величине, чтобы минимизировать расход своих денежных средств, то следует учитывать, что такая стратегия ведет к росту процентных выплат и замедлению темпа погашения основного долга. Отметим также, что стратегия заемщика, направленная на минимизацию ипотечной постоянной путем увеличения срока кредита, повышает его платежеспособность, увеличивает финансовую надежность и, следовательно, уменьшает риск невозврата кредита. В связи с этим кредитор, стремящийся уменьшить срок кредита, чтобы увеличить число заемщиков и на этой основе снизить риск невозврата кредита, должен иметь в виду, что обратная стратегия, направленная на увеличение срока кредита, приводит также к снижению риска

Таблица 3. Карта кредитных постоянных

n	i					
	9%	10%	11%	12%	13%	14%
1	104,94	195,5	106,06	106,62	107,18	107,75
2	54,82	55,38	55,93	56,49	57,05	57,62
3	38,16	38,72	39,29	39,86	40,43	41,01
4	29,86	30,44	31,01	31,6	32,19	32,79
5	24,91	25,5	26,09	26,69	27,3	27,92
·						
·						
·						
20	10,8	11,58	12,89	13,21	14,06	14,92
21	10,62	11,41	12,23	13,06	13,92	14,8
22	10,45	11,26	12,09	12,94	13,8	14,69
23	10,31	11,13	11,96	12,82	13,7	14,59
24	10,18	11,01	11,86	12,72	13,61	14,51
25	10,07	10,9	11,76	12,64	13,53	14,45

В табл. 3 приведена карта кредитных постоянных, каждое число в которой показывает сумму обязательных годовых выплат, необходимых для амортизации кредита в 100 руб.

Как следует из приведенной таблицы и числового примера, при небольших сроках амортизации кредита кредитная постоянная имеет высокую величину. Это означает, что большая часть обязательных выплат идет на

невозврата и повышению эффективности от реализации кредитного процесса.

Вышеизложенное можно пояснить, используя рис. 5. На рисунке расстояние между горизонтальными прямыми  $V$  и  $V_{\max}$  небольшое, и, если измерять финансовую надежность заемщика разностью

$$DV = V_{\max} - V,$$

то следует, что его платежеспособность близка к критической. Удлинение срока кредита вызывает смещение горизонтальной прямой  $V$  ближе к горизонтальной прямой  $V_{\min}$ , что увеличивает разность  $DV$  и, следовательно, финансовую надежность заемщика.

Отметим также, что стратегия, направленная на увеличение срока кредита, может быть эффективной и для кредитора потому, что большая часть суммарных процентных выплат погашается в первой половине срока кредита, т.е. кредитор получает большую часть дохода быстрее во времени, чем при кредите с меньшим сроком.



# Экономическая наука и образование



## Технология организации профессиональной подготовки менеджеров в условиях инновационной образовательной среды

Э.П. Печерская

доктор педагогических наук

Самарская государственная экономическая академия

Приоритет инновационных изменений социально-экономического развития рыночных систем является одной из характерных особенностей современности. Постиндустриальная эпоха характеризуется наукоемким производством, в котором процессы создания и распространения знаний становятся ключевыми. В этих условиях особую актуальность приобретают проблемы совершенствования инновационной деятельности и формирования инновационной среды, как основы, призванной обеспечить стабильность экономического развития России.

Выбор инновационного типа развития, создание и внедрение наукоемких технологий, растущая роль знаний и информации в социально-экономической жизни страны порождают массовый спрос на высококвалифицированных специалистов. Это требует новых форм интеграции образования, науки и производства и ставит перед высшей школой как одну из первоочередных задачу подготовки конкурентоспособного специалиста.

Снижение инновационной активности российских промышленных предприятий, замедление темпов модернизации объясняются не только действием общеэкономических факторов, но и низким инновационным потенциалом кадрового обеспечения. Высшая школа должна стать центром формирования инновационной среды региона, активизации инновационных процессов в отечественной экономике, обеспечивая направленность профессиональной подготовки обучающихся к инновационной деятельности в условиях конкурентной среды.

Новые целевые установки в образовании, определяющие приоритет личности, актуализируют проблему формирования инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста в условиях высшей школы. Выступая субъектом деятельности, специалист

является носителем нового качества. Таким образом, при подготовке специалиста необходимо учитывать, что становление личности субъекта деятельности происходит как в процессе овладения общественно-историческими формами деятельности, так и в процессе организации своей активности.

Как показали исследования и опыт практической работы, к основным положениям, определяющим качество и содержание профессиональной подготовки, относятся:

1) ориентация обучения на изучение и удовлетворение текущих и перспективных потребностей рынка труда;

2) отражение в содержании обучения новейших достижений научно-технического прогресса в области новых информационных и коммуникационных технологий, методологии научного познания и управления знаниями, теории систем, современного экономического знания и т.д.;

3) обеспечение соответствия профессиональной подготовки закономерностям и тенденциям функционирования современной конкурентной среды, актуализирующей инновационные процессы в сферах производства и потребления;

4) обеспечение направленности подготовки на формирование инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста, как основы его конкурентоспособности на рынке труда;

5) создание инновационной образовательной среды, как основы формирования и удовлетворения познавательных потребностей обучающихся, базовых в системе ключевых профессиональных компетенций специалиста;

6) управление как проектной деятельностью студентов в рамках учебной и научно-исследовательской работой, так и системной самостоятельной работой, призванной сформировать инновационный компонент профес-

сиональной деятельности специалиста в условиях высшей школы;

7) обеспечение преемственности государственных образовательных стандартов на всех этапах профессиональной подготовки в системе непрерывного образования

Анализ современных подходов к изучению инновационных процессов позволил нам определить особенности отбора и конструирования содержания профессиональной подготовки менеджера. Это:

- организация системного мониторинга регионального рынка труда с целью изучения факторов, опосредующих структуру и потребности в выпускниках системы высшего образования, и формирования требований к уровню и качеству профессиональной подготовки специалиста;

- анализ и оценка инновационной активности предприятий региона с целью определения тенденций актуализации инновационной деятельности в условиях конкурентной среды и изучения специфики формирования и управления интеллектуальным капиталом компании;

- определение возможности, путей и направлений интеграции науки, культуры, производства и образования с целью выявления ключевых направлений совершенствования структуры и содержания профессиональной подготовки;

- проведение структурно-функционального и информационного анализа профессиональной деятельности специалиста как основы определения системы профессиональных компетенций с позиции инновационного компонента деятельности; изучение перспективных направлений развития региональной экономики и качества ее кадрового обеспечения с целью определения структуры и содержания регионального компонента образовательного стандарта;

- изучение отзывов на выпускников с позиции определения и оценки качества организации образовательного процесса.

Исследования определили методологию формирования инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста как основу создания механизма взаимодействия спроса и предложения на рынке труда, включая следующие направления:

- формулирование задачи оценки соответствия уровня подготовки специалиста требованиям работодателя к вакансии;

- определение состава модели оценки соответствия уровня подготовки специалиста требованиям работодателя к вакансии;

- выявление характеристик и построение информационной модели оценки специалиста;

- формулирование требований работодателя и построение информационной модели оценки вакансии.

Как показали наши исследования, в структуре базовых ключевых профессиональных компетенций с позиции формирования инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста особую значимость имеет способность к адаптивности. Данная компетенция проявляется в способности и готовности обучающихся к использованию инструментальных, программных и технических средств в решении профессиональных задач. Это потребовало при отборе содержания профессиональной подготовки уделить внимание оценке информационных систем, используемых в образовательном процессе.

В рамках выполняемого исследования нами использован метод анализа иерархий для выбора оптимальных информационных систем с учетом следующих критериев отбора:

- функциональность системы;
- стратегии принятия решений;
- корректность экономико-математического аппарата;

- удобство структуры системы;
- корректность представления входной информации;

- выявленные противоречия системы;
- гибкость и адаптивность системы;
- защищенность системы от несанкционированного доступа и форс-мажорных обстоятельств;

- качество системы как программного продукта;

- дружелюбность интерфейса.

Описанный методический подход дает возможность достаточно эффективно управлять структурой и содержанием обучения и включать в рабочий учебный план блок дисциплин, призванный обеспечить потребности регионального рынка труда в выпускниках Са-

марской государственной экономической академии.

Использование экспертных оценок при анализе структуры и содержания инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста дает возможность расставить приоритеты при определении комплекса педагогических средств организации профессиональной подготовки в условиях высшей школы, сформировать систему управления качеством образовательного процесса, обеспечить инновационную направленность учебно-познавательной деятельности обучающихся.

Эффективность данного процесса зависит от разработанности методической системы его организации. При ее рассмотрении принято выделять следующие компоненты: цели, содержание, методы и средства, организационные формы обучения. Исходя из данного положения, в качестве основных элементов методической системы рассмотрены методологические основы ее организации, методическое и технологическое обеспечение процесса подготовки.

Согласно теоретическим положениям, определяющим методологию формирования инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста, методическая система подготовки строится как открытая динамичная структура, способная к саморазвитию, что обеспечивается разработанностью технологии организации профессиональной подготовки. Это потребовало рассмотрения подходов к отбору и конструированию содержания подготовки специалиста, принципов построения инновационной образовательной среды, а также организации процесса управления учебно-познавательной и исследовательской деятельностью обучающихся.

При разработке технологии организации профессиональной подготовки специалиста в условиях инновационной образовательной среды нами выделены в качестве приоритетных параметров оценки подготовки такие, как теоретическая, практическая, мотивационная готовность к инновационной деятельности, креативность.

Будучи ведущим компонентом современной профессиональной деятельности, информационная технология в ее педагогическом аспекте является одним из системообразующих

элементов методической системы подготовки специалиста.

Таким образом, педагогическая информационная технология становится мощным фактором формирования личности специалиста. Рассматривая проблему критериев готовности специалистов экономического профиля к инновационной деятельности, мы исходили из неприемлемости подходов, сводящих содержание профессиональной готовности менеджера только к реализации функций, ибо профессиональная деятельность в этом случае должна рассматриваться как рядоположенная по отношению к осуществляющему ее специалисту. Также не может быть принят подход, при котором в качестве критериев выдвигается только теоретическая и практическая готовность. Дело в том, что “знать и уметь” для менеджера всегда мало. Не менее важно активно-положительное отношение к выполняемой деятельности и проявление при этом творческого подхода. Речь должна идти не столько о критериях операционально-деятельной готовности, сколько о личностных критериях, охватывающих и профессиональную компетентность. Таким образом, в структуре готовности специалиста на первый план выходит мотивационная готовность.

Важнейшим свойством личности специалиста является ее направленность, которая содержательно распадается на ряд видов. Особое значение для данного исследования имеет профессионально-управленческая направленность. Направленность личности менеджера выражается через ее мотивационно-ценностное отношение к профессиональной деятельности. Она обеспечивает индивидуальность личности и вместе с тем связь с окружающим миром. С целью повышения эффективности профессиональной подготовки специалиста на основе информационных технологий обучения необходимо, чтобы теоретическая, методическая и технологическая стратегии педагогического процесса обеспечили его личностно-деятельностную ориентацию, учитывая логику многоуровневого высшего образования, создания и применения автоматизированных рабочих мест студентов в рамках корпоративных информационных систем управления вузом.

Профессионально-управленческая направленность - это интегральное динамическое свойство личности, которое выражает доминирующие осознаваемые и неосознаваемые отношения к экономической профессии, представляющие собой подготовку к предстоящей деятельности и успешность ее осуществления. Данные отношения могут быть выражены на когнитивном, аффективном и поведенческом уровнях.

Для установления критериев готовности специалиста к профессиональной деятельности принципиальным является то, что фундаментальные теоретические знания и информационная подготовка должны рассматриваться в движении - как оперирование знаниями в соответствии с поставленной целью, осознание необходимости использования современных информационных технологий в профессиональной деятельности.

Мы полагаем, что мотивационная, теоретическая, практическая готовность и креативность менеджера в структуре его профессиональной готовности к деятельности взаимосвязаны и взаимообусловлены.

При разработке технологии организации профессиональной подготовки в условиях инновационной образовательной среды потребовалось включить в нее следующие этапы:

1) изучение текущих и перспективных потребностей рынка труда с целью определения системы требований к качеству организации профессиональной подготовки;

2) проведение структурно-функционального и информационного анализа профессиональной деятельности специалиста с целью определения системы ключевых компетенций специалиста;

3) разработка вузовского и регионального компонентов образовательного стандарта по специальности 061100 "Менеджмент организации" посредством учета требований общества к уровню профессиональной компетентности с целью удовлетворения социального заказа в специалистах соответствующей квалификации;

4) выявление информационно-профессиональной сущности задач, решаемых менеджером, в условиях современной конкурентной среды с целью определения структуры и содержания готовности специалиста к инновацион-

ной деятельности и отражения их в содержании профессиональной подготовки;

5) определение педагогических средств организации профессиональной подготовки, в частности:

- разработка структуры профессиональной подготовки посредством включения блока дисциплин по выбору и факультативов, обеспечивающих инновационную направленность учебно-познавательной деятельности студентов на овладение специальностью в условиях высшей школы;

- разработка методических основ отбора и конструирования содержания профессиональной подготовки;

- разработка системы программно-методического, дидактического и информационного обеспечения, направленного на активизацию учебно-познавательной деятельности студентов в процессе профессиональной подготовки;

- формулирование системы методических принципов, обеспечивающих формирование и удовлетворение познавательных потребностей обучающихся в процессе подготовки;

- определение перспективных направлений организации научно-исследовательской работы студентов;

- разработка инновационной региональной сети как основы активизации инновационных процессов;

6) организация инновационной образовательной среды, релевантной по своим основным показателям и характеристикам профессиональной среде специалиста, обеспечивающей адаптацию обучающихся к профессиональной деятельности.

Организация профессиональной подготовки в условиях инновационной образовательной среды потребовала от нас определения этапов, направлений деятельности обучающихся, а также форм организации образовательного процесса, обеспечивающих формирование инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста.

Так, в качестве основных при формировании инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста нами определены следующие этапы:

- **адаптационный**, главной целевой установкой которого является формирование го-

товности к использованию средств информационных и коммуникационных технологий в решении профессионально ориентированных задач;

- **погружение**, главной целевой установкой которого выступает формирование обще- профессиональных знаний, умений, обобщенных навыков решения профессиональных задач;

- **технологический**, главной целевой установкой которого является формирование готовности к организации исследовательской деятельности;

- **креативный**, главная целевая установка которого - формирование готовности к инновационной деятельности.

В таблице представлена технология формирования инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста. Разработанная нами технология ориентирована на использование позадачного подхода в процессе формирования инновационного компонента к профессиональной деятельности. Вместе с тем учитывалось, что принципы целостного, личностно-деятельностного и индивидуально-творческого подходов проявляются при организации и осуществлении профессионально ориентированной деятельности будущего специалиста в условиях инновационной образовательной среды; принципы противоречивого единства целого и частей в преподавании, многоуровневого целеполагания, единства общего и вариативного в логике профессионального становления - в процессе разработки и использования информационных технологий в учебном процессе - при отборе форм и методов деятельности преподавателей и студентов.

Профессионально ориентированная деятельность будущего менеджера, реализованная в условиях инновационной образовательной среды, выступает решающим фактором формирования профессионального сознания и диалектического мышления специалиста. Она же является важнейшим условием и средством формирования практической готовности.

Прослеживающееся разделение процессов формирования теоретической и практической готовности условно, поскольку ни теоретическое знание, взятое отдельно от практического опыта, ни сам по себе индивидуальный опыт

не может внести существенный вклад в профессиональное и личностное развитие специалиста. Лишь единство того и другого является необходимым условием развития менеджера как субъекта профессионального труда, познания и общения, способного использовать новые информационные технологии в своей профессиональной деятельности с целью оптимизации последней.

Иначе идет процесс обучения, когда деятельность осваивается не как совокупность приемов, а как целостное образование. Здесь обучающиеся с самого начала включаются в процесс освоения деятельности в целом. Обучение строится как продуктивное сотрудничество через непосредственное общение субъектов педагогического процесса.

Реализация предложенного в исследовании подхода потребовала определения технологической специфики организации инновационной образовательной среды (ИОС), которая заключается в следующем:

- в оценочно-целевом планировании ИОС дает суммарный воспитательный эффект как положительных, так и негативных характеристик, причем вектор ценностных ориентаций задается с целевыми установками общего содержания образовательного процесса;

- ИОС выступает не только как условие, но и как средство обучения и воспитания;

- ИОС является процессом диалектического взаимодействия социальных, пространственно-предметных и психолого-дидактических компонентов, образующих систему координат ведущих условий, влияний и тенденций педагогических целеполаганий;

- ИОС может быть рассмотрена как на региональном, так и на вузовском уровне.

Региональная инновационная образовательная среда содержит виртуальные представительства учебных заведений своего региона, создаваемые по инициативе учебных заведений различного уровня на добровольной основе без каких-либо финансовых инвестиций с их стороны.

Виртуальное представительство учебного заведения - это программный комплекс, включающий полный набор сервисных служб и информационных ресурсов, обеспечивающих учебный процесс конкретного учебного заве-

## Технология формирования инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста

Номер этапа	Наименование этапа	Целевая установка	Период обучения (семестр)	Направление деятельности	Формы организации образовательного процесса
1	2	3	4	5	6
1	Адаптационный	Формирование готовности к использованию средств информационных и коммуникационных технологий в решении профессионально ориентированных задач	1, 2	<p>1. Овладение средствами современных информационных и коммуникационных технологий</p> <p>2. Знакомство со структурой и системой позиционирования бизнес-единицы в условиях конкурентной среды</p>	Самостоятельная работа студентов, лабораторные и практические занятия, участие в работе проблемных семинаров, ознакомительная практика
2	Погружение	Формирование общепрофессиональных знаний, умений, обобщенных навыков решения профессиональных задач	2, 3, 4	<p>1. Изучение дисциплин циклов: общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины, общие математические и естественно научные дисциплины, общепрофессиональные дисциплины, предусмотренные государственным образовательным стандартом, в том числе дисциплины по выбору студентов</p> <p>2. Выполнение курсовых работ с исследовательскими элементами</p> <p>3. Прохождение производственной практики</p> <p>4. Знакомство с работой в виртуальной фирме</p> <p>5. Участие в студенческом научном обществе</p>	<p>Лекции, проблемные семинары, участие в олимпиадном движении, ознакомительная практика, студенческое научное общество</p>



Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
3	Технологический	Формирование готовности к организации исследовательской деятельности	5, 6, 7	1. Овладение основами организации исследовательской деятельности 2. Изучение дисциплин согласно ГОСУ 3. Написание курсовых работ с исследовательскими элементами 4. Участие в проектной деятельности факультета 5. Участие в работе научно-методического центра информационных технологий 6. Участие в олимпиадах, конкурсах бизнес-идей 7. Участие в работе студенческого научного общества	Лекции, проблемные семинары, олимпиадное движение, организация конкурсов; учебно-имитационные фирмы, виртуальная кафедра, студенческое научное общество
4	Креативный	Формирование готовности к инновационной деятельности	8, 9, 10	1. Участие в конкурсах, олимпиадах 2. Работа в системе инновационной региональной сети 3. Овладение социально значимым опытом 4. Изучение, определение, реализация перспективных направлений развития бизнес-единицы 5. Организация проектной деятельности 6. Написание статей 7. Участие в работе научно-методического центра информационных технологий 8. Участие в работе студенческого научного общества	Проблемные семинары, конференции, олимпиадное движение, конкурсы, проекты, исследовательская деятельность, студенческое научное общество

дения. Состав и содержание информационных ресурсов определяются самим учебным заведением, а набор сервисных служб снабжается типовым программным обеспечением. Предложенный подход позволил разработать структуру информационных ресурсов инновационной образовательной среды Самарской государственной экономической академии (СГЭА) (см. рисунок).

Администрирование виртуального представительства ведет само учебное заведение, реализуя свою методику формирования электронной библиотеки, набора учащихся, обучения и проводя собственную ценовую и административную политику.

Виртуальное представительство учебного заведения - это совокупность программных модулей, часть которых является генерируемыми по мере необходимости, а вторая часть - основными, выступающими неотъемлемой составляющей любого виртуального представительства.

Проведенные нами исследования позволили разработать технический проект "Виртуальная кафедра". В настоящее время данный проект находится в стадии экспериментального внедрения.

В условиях ИОС изменяются и условия функционирования виртуальной (распределенной, экстерриториальной) кафедры, отличные от традиционных. Для выявления этих условий необходимо, на наш взгляд, провести:

- анализ организационной, методической и научной деятельности отечественных университетских кафедр и их зарубежных аналогов;
- анализ типа, содержания и характеристик информации, обеспечивающей функционирование кафедры как открытой системы;
- разработку концепции распределенной (виртуальной) кафедры на базе информационных технологий при реализации учебно-методической, научной, организационной и иных инновационных функций;
- разработку структуры и принципов функционирования распределенной (виртуальной) кафедры на базе ИКТ;
- разработку концепции кафедры в Интернете в форме сайта;
- разработку и реализацию типовой структуры сайта кафедры как интерактивной

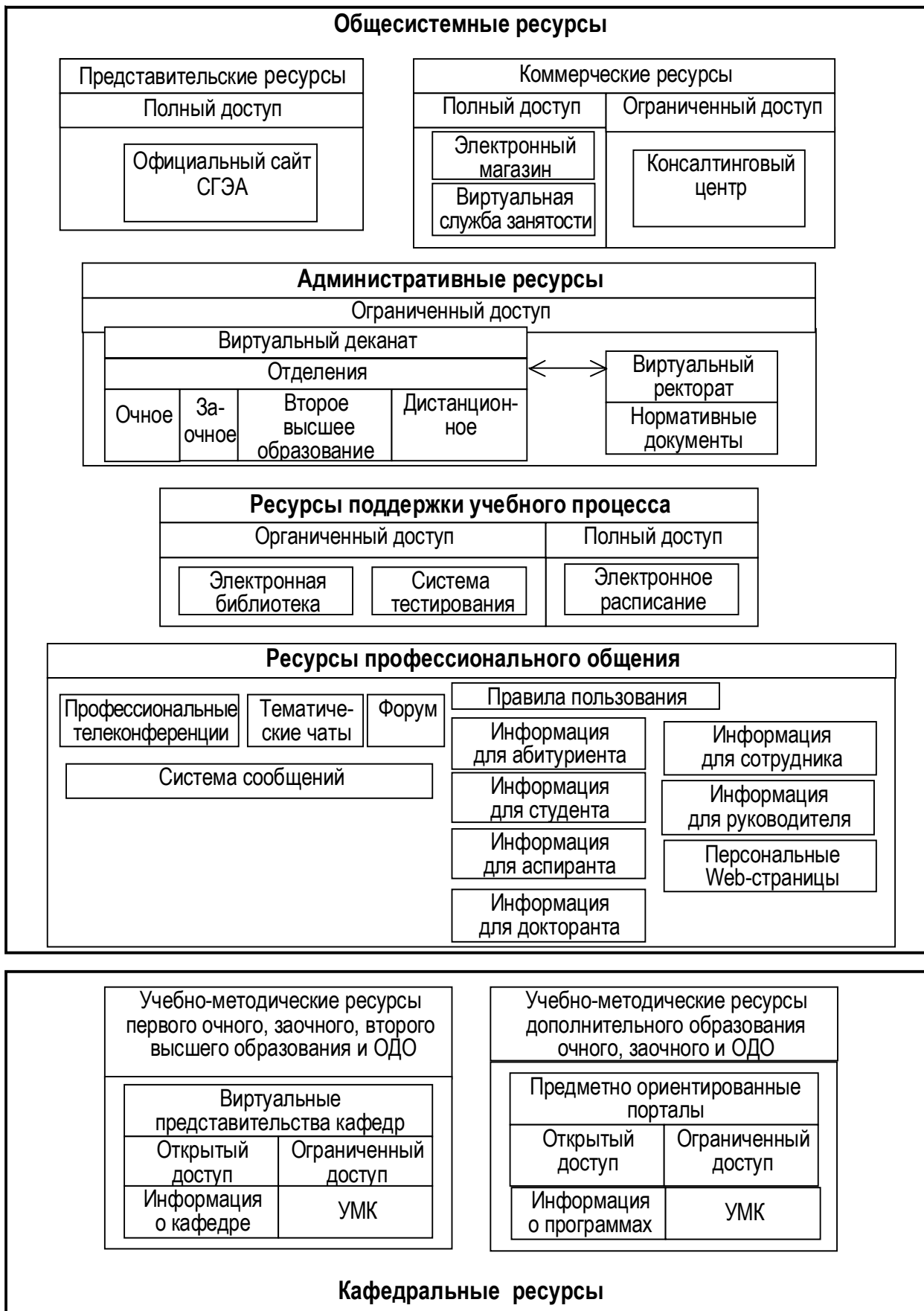
информационной системы для обеспечения научной, методической и научно-исследовательской деятельности.

Предполагается, что кафедра будет осуществлять такие виды аудиторной и внеаудиторной учебной работы:

- лекции, в том числе в поточной аудитории;
- лекции в сетевых классах;
- лекции в режиме теле- (видео-) конференций;
- лекции-презентации;
- практические занятия, в том числе семинарские и лабораторные занятия во всех технологических средах, занятия в учебно-тренировочных классах и фирмах;
- организацию самостоятельной (индивидуальной) работы студентов, аспирантов, докторантов, слушателей, в том числе выполнение курсового и дипломного проектирования, работу с базами данных и учебно-методической литературой, рецензирование рефератов, курсовых и дипломных проектов, формирование словарей терминов;
- организацию конференций учебной группы с использованием электронной почты и телекоммуникаций, неформального общения обучаемых в ходе освоения тем курса (ЧАТ) с использованием электронной почты и телекоммуникаций;
- консультации: индивидуальные и групповые (тьюториалы);
- контрольные мероприятия - проведение экзаменов и зачетов в очной форме, в режиме off-line, on-line, в режиме теле- (видео-) конференций;
- организацию и руководство подготовкой курсовых и дипломных работ (проектов), проведение коллоквиумов;
- участие в организации итоговой государственной аттестации выпускников;
- участие в организации практики, предусмотренной государственными образовательными стандартами.

Виртуальная кафедра осуществляет разработку учебных курсов. По каждому предполагаемому курсу готовится рабочая программа и иные документы, регламентирующие проведение занятий по данному курсу (вопросы текущей аттестации, тематика курсовых работ,

Рис. Структура информационных ресурсов инновационной образовательной среды



списки основной и дополнительной литературы, адреса в Интернете), учебники, учебные пособия, авторские курсы лекций, сборники задач, сборники ситуационных заданий и упражнений (case-study), сборники тестов, лабораторные и иные практикумы, интегрированные пособия для занятий в учебно-тренировочных классах, руководство по изучению курса (study-guide), компьютерные программы, другие материалы для организации самостоятельной работы.

Учебно-методическое обеспечение образовательной деятельности может располагаться на различных носителях информации (книжная продукция, CD-ROM, дискеты, видеокассеты, аудиокассеты) для использования в различных технологических средах.

Распределенная кафедра должна участвовать в научно-исследовательской работе по направлениям:

- научно-методическое обоснование направлений совершенствования и развития содержания учебных курсов;
- научно-методическое обоснование направлений совершенствования и развития содержания учебно-методического обеспечения образовательной деятельности;
- научно-методическое обоснование направлений совершенствования форм и видов обучения, образовательных технологий;
- мониторинг образовательной и методической деятельности конкурентов в Российской Федерации и за рубежом;
- организация исследований по актуальным научным проблемам в рамках научно-педагогической школы (школ);
- организация научно-исследовательской работы преподавателей, аспирантов, докторантов и студентов;
- организация научно-консалтинговой деятельности;
- подготовка научных публикаций (на бумажных носителях и в Интернете) по результатам научных исследований.

Распределенная кафедра в составе высшего учебного заведения предположительно образуется из числа лиц, осуществляющих научно-педагогическую деятельность по родственным учебным курсам в отношении студентов, слушателей, аспирантов, докторантов, обучаю-

щихся в субъектах Российской Федерации и за рубежом. Наряду с профессорско-преподавательским составом в штатное расписание кафедры включаются аспиранты, докторанты, студенты-стажеры, методисты, технологи, лаборанты.

В составе кафедры образованы лаборатории, научно-исследовательские группы и другие подразделения. Кафедра осуществляет стратегическое и оперативное планирование своей деятельности и выполняет свои функции во взаимодействии со структурными и функциональными подразделениями вуза, осуществляет свою образовательную, научную и иную деятельность в единой информационно-технологической среде вуза, что позволяет обеспечивать оперативное взаимодействие с другими кафедрами, структурными и функциональными подразделениями вуза, сторонними организациями, региональными центрами, студентами, аспирантами, слушателями, обучающимися на удалении, а также вхождение в мировое образовательное пространство. При этом документооборот кафедры включается в единую технологическую схему делопроизводства вуза с использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий.

Кафедра совместно с ее отделениями организует и ведет собственную страницу на сервере вуза, где размещаются материалы о составе кафедры, включая региональных преподавателей, о ее достижениях в образовательной и научно-исследовательской деятельности, о подготовке аспирантов и докторантов, о публикациях преподавателей, а также о работе кафедры, в том числе решения заседаний кафедры.

В качестве средств самостоятельной работы студентов в рамках ИОС используются следующие информационно-компьютерные средства: компьютерные учебники, коммерческие предметно ориентированные обучающие программы, электронные (компьютерные) модели, специализированные компьютерные программы, разрабатываемые для обеспечения отдельных частей учебных курсов, пакеты прикладных программ, средства индивидуального обучения, заимствованные из Интернета. К ним можно отнести:

1) компьютерные учебники. Эти средства выполняют известные дидактические функции учебника, но обладают дополнительными возможностями, предоставляемыми современными компьютерными технологиями;

2) предметно ориентированные обучающие программы;

3) электронные (компьютерные) модели. Основная дидактическая особенность работы студентов с моделью состоит в том, что формируются навыки исследовательской деятельности, как основа эффективной работы будущего специалиста. Обучение с моделью формирует исследовательский подход к изучаемому явлению;

4) специализированные компьютерные программы, разрабатываемые для обеспечения отдельных частей учебных курсов. Такие программы часто создаются для обеспечения лабораторных практикумов, но могут использоваться студентами как средство самостоятельной работы для более глубокой проработки трудных разделов курсов;

5) пакеты прикладных программ, привлекаемые для решения частных педагогических задач. Особо широкое применение в преподавании разных специальных дисциплин находят статистические, а также математические пакеты, особенно такие, как Matlab, Mathematica, Mathcad, Derive, Statistica, Stadia и многие другие. Помимо педагогического использования, применение их важно с точки зрения воспитания математической культуры выпускников вуза и знакомства с тем, какие профессиональные задачи могут решаться с привлечением таких пакетов;

б) средства индивидуального обучения, заимствованные из Интернета, предполагающие начальный импульс для привлечения внимания студентов к новым образовательным возможностям Интернета, которые значительно шире, чем изучение отдельных курсов.

Процесс формирования инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста опосредуется моделью студента, который сможет самостоятельно работать в ИОС, при этом формируются следующие группы навыков и умений самостоятельной работы:

1. Навыки и умения планировать самообразование:

- составлять индивидуальный план самостоятельной деятельности;
- целеустремленно работать по плану;
- осуществлять самоконтроль за своей деятельностью, своевременно вносить необходимые коррективы.

2. Навыки и умения ориентироваться в научной и учебной информации:

- самостоятельно анализировать и оценивать новую информацию;
- вести поиск и выбирать источники информации в зависимости от аспекта изучения проблемы;
- видеть новое и перспективное в содержании поступающей информации;
- комплексно использовать источники информации (Интернет, теле- и радиопередачи, научную и учебную литературу, периодическую печать и др.).

3. Навыки и умения библиографической работы:

- систематически пользоваться библиографическими пособиями и каталогами;
- вести регистрацию научной, учебной и другой литературы по отдельным проблемам на основе правил научной библиографии и др.

4. Навыки и умения работать с текстовой информацией:

- знакомиться с первоисточником в целом: с его автором, введением, содержанием, заключением, иллюстрациями и аннотациями;
- вычленять логическую структуру первоисточника;
- читать быстро, сосредоточенно, фиксировать прочитанное своими словами;
- выделять основные проблемы, положения и идеи;
- фиксировать кратко, своими словами основное содержание;
- систематически обрабатывать записи, хранить и использовать их в целях самообразования;
- привлекать дополнительные источники информации в целях более полного понимания изучаемого (Интернет, словари, энциклопедии, справочники и т.д.);
- вести записи прочитанного в форме тезисов, конспектов;
- излагать мысли, аргументацию автора кратко и своими словами со ссылками на отдельные цитаты;

- соблюдать правила внешнего оформления конспектов;
- фиксировать в конспекте дополнительные материалы из других источников.

5. Навыки и умения пользоваться ресурсами Интернета.

Все это предъявляет дополнительные требования и к преподавателю - организаторские, профессионально-педагогические, коммуникативные, исследовательские, научно-познавательные, предметные, а также требует создания новых инновационных образовательных структурных подразделений (например, научно-методический центр информационных технологий), призванных решать комплекс таких задач, как:

- подготовка материалов, характеризующих уровень социально-экономического развития региона, социально-экономическое положение отдельных предприятий и их инновационно-инвестиционную деятельность;
- оперативное предоставление студентам, преподавателям и слушателям повышения квалификации для подготовки дипломных и курсовых работ информации о социально-экономических процессах, происходящих в регионе, в его муниципальных образованиях и на отдельных предприятиях;
- подготовка информационно-аналитических материалов, представляющих интерес для региональных и муниципальных органов управления, для руководителей предприятий, для членов общественно-политических организаций;
- предоставление информационных образовательных услуг абитуриентам, студентам, слушателям по освоению новейших программных продуктов, обучающих комплексов, инструментальных средств моделирования бизнес-процессов;
- разработка, создание и ведение тематических баз данных, используемых при выполнении курсовых и дипломных работ по специальностям факультета.

В своей деятельности НМЦИТ преследует следующие цели:

- создание инновационных информационных технологий обучения и диагностики знаний;
- создание инновационных компьютерных систем обучения с элементами моделирования знаний и их мультимедийного представления;

- создание инновационных информационных технологий и систем в области управления, экономики;

• создание инновационных информационных технологий, поддерживающих трансфер знаний как внутри академии, так и с другими организациями;

- сертификация информационных систем и технологий в области образования, экономики, управления.

Для достижения названных целей инновационные образовательные структуры должны обеспечить реализацию качества образовательного процесса и повышение профессиональной компетентности выпускников на базе:

- мониторинга и анализа типов современных компьютерных обучающих систем;
- мониторинга и анализа сетевых информационных технологий обучения;
- разработки собственных оригинальных методов компьютерного обучения;
- создания технологий проектирования компьютерных обучающих систем;
- создания технологий проектирования компьютерных систем диагностики знаний и свойств личности;
- разработки инновационных подходов, методов обучения через Интернет и Интранет;
- создания технологий проектирования Web-приложений образовательного характера;
- моделирования экономико-социальных процессов и систем на основе интеллектуальных моделей представления знаний;
- обоснования концептуальных подходов и моделей управления знаниями;
- создания концептуальных подходов и моделей интеллектуального анализа социально-экономических данных;
- создания интеллектуальных организационных технологий разработки информационных инновационных систем в области образования, экономики, управления;
- разработки комплекса мер по защите разработанных информационных технологий и систем;
- тиражирования компьютерных обучающих систем и технологий и сопровождения разработанных программных продуктов;
- обучения сотрудников академии работе с созданными программами и технологиями;

- изучения потребности рынка в новых информационных технологиях и системах;
- разработки новых подходов к проведению экспертизы и сертификации компьютерных обучающих систем и информационных систем и технологий в области экономики и управления.

Как показали исследования, при формировании инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста в условиях высшей школы образовательный процесс должен быть ориентирован на учет экономических трансформаций, влияющих на функционирование и конкурентность рыночных структур в период глобализации и нарастания про-

цессов информатизации всех сфер общественного производства, обеспечивая формирование потребности обучающихся в постоянном совершенствовании и саморазвитии.

Все вышеперечисленные направления позволят предоставить студенту не только необходимую информационную и исследовательскую базу, но и с учетом привлечения ведущих научных кадров организовать его научно-исследовательскую работу, активизируя развитие творческой самостоятельности и направленности профессиональной подготовки на формирование инновационного компонента профессиональной деятельности специалиста.