

ISSN 2072-084X

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№7(92)
2012**

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член

Российской инженерной академии

Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

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

В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

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

Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

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

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

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

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

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

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

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

Учредитель - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

Адрес в Интернет-сети: <http://www.ecsn.ru>

E-mail: ecsn@sciex.ru x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2012

Подписано в печать 28.06.2012 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 25,58 (27,5). Уч.-изд. л. 30,56. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Новиков И.А. Реализация постиндустриальных технологических изменений в моделях инвестиционной политики в ЕЭС России	7
Зимарин К.А. Особенности реализации политики бюджетных расходов в Европейском союзе	11
Метелев П.С. ЭнергодIALOG ЕС - Россия: роль долгосрочных контрактов на поставку природного газа	15
Кияткина Е.П. Особенности моделирования инвестиционного анализа привлекательности экономического роста в стратегии развития регионов	19
Сохроков Т.Х. Государственные услуги: приоритеты и перспективы	23
Туменова С.А., Созаева Т.Х. Повышение региональной конкурентоспособности в условиях перехода на инновационный путь развития	28
Кузнецов И.В. Экономическое содержание государственно-частного партнерства	31

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Тарадай С.Г., Саморуков С.А. От миссии компании к бизнес-процессам	39
Келейнова М.Е. Условия формирования и развития интеллектуального капитала	44

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Фатхуллин Б.Э. Основные характеристики и особенности решения задач управления производственным комплексом как сложным динамическим объектом на базе современных технологий	51
Борисова Е.Е. Организационно-экономическое программирование инновационного развития машиностроительных предприятий при технологической модернизации российской экономики	57
Лемешко Н.С. Сравнительная характеристика методов оценки налогового потенциала регионов	61
Новиков И.А. Направления оптимизации научно-технических и производственно-технологических корпоративных взаимосвязей в электроэнергетике России	64
Акопова Е.С., Магомедова Н.М. Система управления расходами предприятия в условиях структурных изменений на железнодорожном транспорте	69
Копылов Л.Е., Латкин А.П. Пути повышения конкурентоспособности регионального страхового бизнеса на корпоративном уровне	75
Сироватский А.С. Потенциал саморегулируемых отраслевых объединений на рекламном рынке России	79
Денисов С.Б. Концепция аутсорсингового менеджмента: актуальность и степень разработанности	83
Лайкова М.А. Теоретические основания методики анализа высокоэффективных компаний в долгосрочном периоде	87

Кияткина Е.П., Плеханова Н.В. Формирование модели определения экономически активного слоя населения на жилищно-строительном рынке	92
Кулик Н.И. Прогнозирование потребностей в рабочей силе для зон опережающего экономического развития Чукотского автономного округа	96
Руденко К.В. Теоретическое исследование сущности и содержания понятия “качество аудиторской услуги”	100
Андреева О.В., Суховеева А.А. Программно-целевое бюджетирование в системе социальной защиты населения в регионе	105
Белякова Г.Я., Демидова Е.А. Оценка технико-организационного уровня развития металлургического предприятия	110

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Каштанов А.В. Ценообразование в банке и ценовые стратегии	117
Изотова О.И. Прогноз реализации фискальной роли налога на доходы физических лиц на среднесрочную перспективу	121

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Бесфамильный А.С., Курочкина И.П. Формирование системы трансфертного ценообразования в Российской Федерации	127
Астаркина Н.Р. Интегральная методика оценки эффективности и выбора инвестиционного проекта на предприятиях малого бизнеса	131
Лукачанова Е.А. ABC- и XYZ-анализ при формировании резервов снижения затрат несостоятельной организации	135
Суркин П.Н. Оценка инвестиционной привлекательности на основе прогнозирования денежных потоков организации	139
Фунтиков А.Н. Концептуальная модель учетно-аналитического обеспечения управления себестоимостью промышленной организации	143
Чекулаева Е.Н. Управление налоговыми рисками в системе налогового администрирования	148
Челпанова Л.В. Развитие налоговых отношений в условиях реализации разных форм налогового контроля	153
Петрова А.Н. Экономическое содержание отчета о прибылях и убытках	157
Короткова А.В. Представление и раскрытие информации о трансфертных финансовых результатах в консолидированной отчетности холдинга	160

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Флегонов К.А. Партнерство государства и ТНК во Франции	167
Борисов А.Н. Валютная интеграция как одна из основных тенденций развития мировой валютной системы на современном этапе	171
Попов И.С. Анализ эффективности отечественной и зарубежной предпринимательской деятельности на основе аутсорсинга	180

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Малолетко Н.Е. Финансовый механизм в управлении деятельностью казенных образовательных учреждений	187
Коростелев С.М., Максимов А.С. Кадровое обеспечение промышленности: возможности получения качественного профессионального образования в Северо-Западном федеральном округе (на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области)	190
Дякин Б.Г. О преподавании дисциплины “Международный бизнес”	199

Annotations to the Articles	209
--	------------

Экономическая теория

Реализация постиндустриальных технологических изменений в моделях инвестиционной политики в ЕЭС России

© 2012 И.А. Новиков

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Национальный институт энергетической безопасности, г. Москва
E-mail: instityeb@mail.ru

В статье рассматриваются основные проблемы реализации технологических изменений в ЕЭС России, а также основные вопросы инвестиционной политики в экономике России и ее перехода на постиндустриальный путь развития.

Ключевые слова: инвестиционная политика, ЕЭС России, технологические изменения, постиндустриальный путь развития, экономическая деятельность.

Электроэнергетика, испытывающая трудности в настоящее время, за прошедшие годы требует новых способов модернизации, основные из которых мы связываем с ее реформированием путем создания интегрированной структуры инвестиционной политики в ЕЭС.

Основным источником финансирования инвестиций в экономике России являлись привлеченные средства, которые составили 57,3 % от общего объема инвестиций, из них на долю бюджетных средств приходилось 18,8 % против 19,5 % в 2010 г. (табл. 1).

Значительный объем инвестиций в основной капитал в 2011 г. направлен на развитие следующих видов экономической деятельности: транспорта и связи (28,9 % от общего объема инвестиций), в том числе трубопроводного транспорта (12,0 %), железнодорожного транспорта (4,9 %); добычи полезных ископаемых (17,0 %); обрабатывающих производств (15,2 %); производства, передачи и распределения электроэнергии, газа и воды (11,9 %); операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (8,0 %).

Таблица 1. Структура инвестиций в основной капитал в экономике России за счет всех источников финансирования в 1995–2011 гг.*

Инвестиции в основной капитал	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе по источникам финансирования:								
собственные средства	49,0	47,5	44,5	40,4	39,5	37,1	41,0	42,7
из них:								
прибыль, остающаяся в распоряжении организации	20,9	23,4	20,3	19,4	18,5	16,0	17,1	17,2
амортизация	22,6	18,1	20,9	17,6	17,3	18,2	20,5	21,6
привлеченные средства	51,0	52,5	55,5	59,6	60,5	62,9	59,0	57,3
их них:								
кредиты банков	...	2,9	8,1	10,4	11,8	10,3	9,0	7,7
включая кредиты иностранных банков	...	0,6	1,0	1,7	3,0	3,2	2,3	1,5
заемные средства других организаций	...	7,2	5,9	7,1	6,2	7,4	6,1	5,0
бюджетные средства	21,8	22,0	20,4	21,5	20,9	21,9	19,5	18,8
В том числе:								
из федерального бюджета	10,1	6,0	7,0	8,3	8,0	11,5	10,0	9,8
из бюджетов субъектов Российской Федерации	10,3	14,3	12,3	11,7	11,3	9,2	8,2	7,9
средства внебюджетных фондов	11,5	4,8	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2
прочие	...	15,6	20,6	20,1	21,2	23,0	24,1	25,6

* Российский статистический ежегодник, 2011 / Росстат. М., 2012.

Вместе с тем масштабы инвестиционной деятельности в экономике России все еще недостаточны для полного обновления морально и физически устаревших основных фондов, для чего нужны дополнительные масштабные инвестиции в основной капитал (табл. 2).

Сальдированный финансовый результат предприятий, занятых добычей прочих полезных ископаемых, после резкого роста во II квартале 2011 г. (в 8,6 раза) немного сократился, за период с января по октябрь показатель увеличился в 2,5 раза и составил 52,9 млрд. руб. В

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал в экономике России в 1992–2011 гг.*

Показатели	1992	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд. руб. (до 2000 г. - трлн. руб.)	2,7	267,0	1165,2	3611,1	6716,2	8781,6	7976,0	9152,1	10776,8
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (в постоянных ценах):									
% к предыдущему году	60,3	89,9	117,4	110,9	122,7	109,9	84,3	106,0	108,3
% к 1995 г.	166,4	100	84,6	135,8	194,4	213,7	180,1	190,9	206,8

* Российский статистический ежегодник, 2011 / Росстат. М., 2012.

сентябре 2011 г. сальдированный финансовый результат оказался отрицательным и составил -2,4 млрд. руб. Рентабельность продаж (к выручке от продаж) в этой сфере деятельности по итогам III квартала 2011 г. превысила докризисный уровень и составила 29,1 %, что на 7,7 процентного пункта выше уровня за аналогичный период предыдущего года (в III квартале 2008 г. - 23,9 %)¹.

Такая ситуация способствовала снижению количества убыточных организаций практически по всем отраслям и видам деятельности в российской промышленности (табл. 3).

дельным этапам предстоящего периода. Рассматриваемые процессы можно охарактеризовать следующим образом:

1. Организация и реализация постиндустриальных технологических изменений в моделях инвестиционной политики в ЕЭС России реализует основное их предназначение как управленческого ресурса. Без разнообразных методов организационно-экономического формирования сквозных инвестиционно-технологических циклов в различных видах энергетической деятельности процесс формирования необходимых пропорций был бы лишен экономического смысла.

Таблица 3. Удельный вес убыточных организаций по видам экономической деятельности в 2003–2011 гг., % от общего числа организаций*

Вид экономической деятельности	2003	2005	2008	2009	2010	2011
Всего в экономике	43,0	36,4	28,3	32,0	29,9	28,1
Добыча полезных ископаемых	48,2	40,4	37,6	43,7	38,3	31,1
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	48,8	38,7	38,0	42,8	37,2	31,4
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	47,7	42,1	37,0	44,9	39,8	30,7
Обрабатывающие производства	43,4	36,6	29,2	34,7	29,5	26,4
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	46,1	39,1	27,0	24,6	26,8	26,1
производство кокса и нефтепродуктов	33,7	27,1	26,6	30,3	26,1	21,6
химическое производство	41,4	34,5	32,5	29,9	25,6	21,8
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	39,4	29,0	28,8	41,1	31,0	26,0
из них металлургическое производство	43,5	30,5	36,7	49,5	32,8	32,9
производство машин и оборудования	46,3	33,1	24,0	34,8	28,6	26,0
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	32,4	25,4	21,9	28,0	21,1	18,9
производство транспортных средств и оборудования	37,3	33,9	32,1	46,0	35,9	28,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	59,5	53,8	46,4	42,6	44,5	49,5
Строительство	42,4	34,0	24,1	31,5	29,2	25,8
Финансовая деятельность	34,3	34,2	43,0	35,2	34,0	27,9
Научные исследования и разработки	23,3	22,6	17,4	19,8	20,1	17,8

* Российский статистический ежегодник, 2011 / Росстат. М., 2012.

В данных условиях формирование направлений инвестиционной политики в ЕЭС России в соответствии со стратегией процессов интеграции российской электроэнергетики в зарубежные энергосистемы и мировые энергетические рынки позволяет определить приоритетные цели и задачи инвестиционной деятельности по от-

2. Возможности эффективного организационно-экономического структурирования новых форматов энергетического развития в рамках модернизационных инвестиционно-технологических циклов с опорой на корпоративную консолидацию электроэнергетических компаний в рамках крупных корпоративных групп с государ-

ственным участием определяют объектно ориентированное формирование и использование кластера ключевых (критических) технологий в рамках отраслевых и территориальных энергетических комплексов.

3. Оптимизация научно-технических и производственно-технологических связей осуществляется в процессе деятельности электроэнергетических компаний. Без организационно-экономического формирования сквозных инвестиционно-технологических циклов процессы модернизации были бы неэффективны.

4. Конкретные формы деятельности электроэнергетических компаний характеризуют главное содержание совокупной производственно-технологического развития. Можно сделать вывод, что процесс организационно-экономического структурирования новых форматов энергетического развития в рамках сквозных инвестиционно-технологических циклов модернизационного характера составляет экономическую основу их модернизации.

5. Процесс использования каждой из форм корпоративных научно-технических и производственно-технологических взаимосвязей имеет свой диапазон возможностей и специфику механизмов использования.

6. Процесс организационно-экономического формирования сквозных инвестиционно-технологических циклов с опорой на корпоративную консолидацию электроэнергетических компаний в рамках крупных корпоративных групп с государственным участием в пакетах акций головных энергетических корпораций создает определенные виды предпринимательских и финансовых рисков электроэнергетических компаний, уровень которых колеблется в широком диапазоне.

7. Мера риска организационно-экономического структурирования новых форматов энергетического развития в рамках сквозных инвестиционно-технологических циклов модернизационного характера при создании трансевропейско-российско-азиатской электроэнергетической инфраструктуры с центральным звеном ЕЭС России непосредственно зависит от ожидаемого уровня эффективности этих взаимодействий в процессе осуществления отдельных хозяйственных операций и видов инвестиционной деятельности, так как между этими двумя показателями существует прямая связь.

8. Конкретные формы и результаты организационно-экономического формирования сквозных инвестиционно-технологических циклов с опорой на организационную стратификацию корпоративной структуры отрасли с переходом к

кластеру крупных вертикально интегрированных корпоративных групп, контролируемых государством, непосредственно связаны с интересами собственников (менеджеров) электроэнергетических компаний, что определяет альтернативность выбора конкретных видов хозяйственных операций и конкретных инструментов управления в различных периодах времени. В процессе такого выбора должна обеспечиваться сопоставимость вариантов эффективности организационно-экономического управления инвестиционными процессами при технологической модернизации.

9. Эффективные организация и реализация научно-технических и производственно-технологических связей электроэнергетических компаний обеспечиваются не только внутренними параметрами производственно-технологического развития, но и зависят от функционирования отдельных видов энергетических рынков. Рыночные механизмы сквозных инвестиционно-технологических циклов с опорой на корпоративную консолидацию электроэнергетических компаний в рамках крупных корпоративных групп с государственным участием определяют систему критериев возможной эффективности в конкретных экономических условиях развития, направления и инструменты обеспечения заданного уровня эффективности.

Организация и реализация конвергентного взаимодействия различных организационных форм и моделей энергетического бизнеса неразрывно связаны со стратегическими и тактическими задачами развития электроэнергетических компаний². В условиях переходной экономики ограниченность ресурсов постиндустриальных технологических изменений в моделях инвестиционной политики в ЕЭС России выдвигает в качестве одной из приоритетных целей развития электроэнергетических компаний высокоэффективное использование научно-технических и производственно-технологических связей³.

В данных условиях модернизация интеллектуальной управленческой среды в российской электроэнергетике должна осуществляться на основе разделения всего комплекса функций и задач управленческого обеспечения на системообразующую часть и совокупность взаимосвязанных локальных решений⁴.

Основой для построения интеллектуальной управленческой среды в российской электроэнергетике является технология smart grid, которую целесообразно использовать для обеспечения информационного обмена⁵.

Базовая интеллектуальная управленческая среда является сетью компьютерной связи и представляет собой территориально распределен-

ную, децентрализованную сеть центров электронной коммутации данных⁶. В системе должны использоваться существующие первичные сети общего и ведомственного назначения, магистральные радиорелейные каналы, абонентские окончания на основе высокоскоростных технологий радиодоступа и т.п.⁷

Основными необходимыми этапами являются:

- формирование интеллектуальной управленческой среды, объединяющей органы управления в механизм организационно-экономического формирования сквозных инвестиционно-технологических циклов с опорой на корпоративную консолидацию электроэнергетических компаний в рамках крупных корпоративных групп с государственным участием в пакетах акций головных энергетических корпораций;

- завершение разработки механизма мониторинга и реализация на его основе кластерной структуризации стратегических программ научно-технического развития, объединяющих деятельность организационных структур электроэнергетических компаний в рамках сквозных инвестиционно-технологических циклов;

- создание организационно-технических предпосылок для осуществления совместных скоординированных мероприятий органами управления.

Таким образом, деятельность по формированию механизма координации инвестиционных проектов технического перевооружения отрасли путем перехода на новую технологическую базу в генерации, теплоснабжении, электрических сетях и диспетчерско-технологическом управлении при реализации указанных мероприятий предполагает:

- создание единого информационно-правового пространства участников инвестиционных проектов в ЕЭС России;

- формирование организационно-информационной инфраструктуры мониторинга;

- укрепление материально-технических, финансовых, организационных, кадровых, правовых и научных основ организационно-экономического структурирования новых форматов энергетического развития в рамках сквозных инвестиционно-технологических циклов;

- обеспечение координации мероприятий;
- систематизация законодательства, устранение множественности и противоречивости нормативных актов;

- содействие постоянному накоплению, обновлению и распространению информации.

При этом необходимо обеспечить расширение взаимодействия корпоративных структур с государственными органами, в частности, введение новых схем стратегического многоуровневого формирования сквозных инвестиционно-технологических циклов российской электроэнергетики.

¹ Мониторинг текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-декабре 2011 года / М-во экон. развития Рос. Федерации, 2011.

² Там же.

³ Иванов С.Н., Логинов Е.Л., Стрельцов Г.А. Малая энергетика России: стратегические проблемы энергетического развития в XXI веке : монография. М., 2009.

⁴ Агеев А., Логинов Е. New Deal - 2008 - "новая сдача". Блудные ученики Франклина Рузвельта // Экон. стратегии. 2009. □ 2. С. 30-36.

⁵ Логинов Е.Л. Атомный энергопромышленный комплекс в мировой энергетике: стратегические тренды в посткризисный период // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. □ 28. С. 2-10.

⁶ Латентный синтез решений / А.С. Бугаев [и др.] // Экон. стратегии. 2007. □ 1. С. 52-60.

⁷ Логинов Е.Л., Логинова В.Е. Деривативы в российской экономике: стратегические тренды управления асимметричностью распределенных рынков // Финансы и кредит. 2012. □ 30. С. 26-33.

Поступила в редакцию 01.06.2012 г.

Особенности реализации политики бюджетных расходов в Европейском союзе

© 2012 К.А. Зимарин
кандидат экономических наук
ВТБ групп
E-mail: OET2004@yandex.ru

Рассматриваются некоторые особенности и ключевые характеристики системы бюджетных расходов Европейского союза. Особое внимание уделяется периоду после начала мирового финансово-экономического кризиса. Делается вывод о том, что мировой финансово-экономический кризис оказал заметное влияние на структуру бюджетных расходов Европейского союза, сократив при этом возможности донорской помощи странам-реципиентам.

Ключевые слова: Европейский союз, бюджетные расходы, финансово-экономический кризис.

В настоящее время Европейский союз (ЕС), как представляется, обладает некоторыми явными чертами конфедерации государств, в которой элементы сотрудничества и межгосударственной координации комбинируются с надгосударственными решениями. При этом многие решающие аспекты экономического и политического суверенитета продолжают пока находиться в компетенции национальных органов власти и управления. Вместе с тем, хотя ЕС остается сообществом самостоятельных государств, его страны выступают объектами координационного воздействия. В связи с этим в рамках изучения проблем развития бюджетно-налоговой политики ЕС особого анализа заслуживает структура расходов Европейского союза.

В целом, бюджетные расходы стран ЕС находятся в пределах 40-50 % ВВП этих государств, а бюджет самого ЕС составляет примерно 1,2 %¹ совокупного объема ВВП стран-членов. Большая часть расходов этого бюджета идет на поддержку сельского хозяйства и в фонд регионального развития. Его главная цель - выравнивание условий экономического роста в отдельных странах при минимальном изъятии средств из бюджетов отдельных государств.

ЕС в основном финансируется за счет выделенных для него государствами-членами средств, которые именуются как "собственные ресурсы". Общие поступления в бюджет определяются каждый год в строгом соответствии с принципом сбалансированности, доходы должны соответствовать расходам, и бюджет не должен иметь дефицита. Обычно выделяют четыре вида собственных ресурсов. Два первых в настоящее время относят к традиционным собственным ресурсам (14 % от общих), они состоят из сельскохозяйственных сборов на импорт из государств - не членов ЕС и таможенных пошлин

при применении единого таможенного тарифа в торговле со странами, не участвующими в ЕС. Как результат снижения таможенных пошлин и увеличения числа стран ЕС, эти два ресурса больше не являются достаточными для пополнения бюджета, поэтому дополняются двумя другими, а именно отчислениями от НДС и взносов в соответствии с ВВП государств-членов. Существуют и другие источники доходов, например, налог, уплачиваемый европейскими гражданскими служащими, штрафы, налагаемые Европейской комиссией на компании, нарушающие правила конкуренции, а также остатки, перенесенные с предыдущего года.

Традиционно сложилось так, что бюджет ЕС (в период перехода на единую валюту в 2000 г. составлял 93 млрд. евро) распределен по следующим шести основным категориям: сельское хозяйство, структурная политика и структурные фонды, внутренняя политика (исследования, образование, транспорт и др.), внешняя политика, подготовка к расширению и административные расходы².

Необходимо подчеркнуть, что проводимая в ЕС трансфертная политика рассматривается не только как средство выравнивания социально-экономических диспропорций, но также и как средство стимулирования экономического роста. Выравнивание имеет значение для установления определенной социальной справедливости и эффективного функционирования экономики. Граждане, принимая решение о том, где они будут жить, сравнивают, какие налоги они будут платить и какие социальные блага будут получать в тех или иных регионах. При больших различиях происходит миграция населения из менее привлекательных регионов в более привлекательные. Кроме того, люди учитывают общие внешние условия, например, состояние окружающей сре-

ды, уровень безопасности. Соответственно трансферты территориям должны примерно выравнять условия жизни для предотвращения нежелательной, с экономической и политической точки зрения, миграции. Трансферты переводятся порой на определенных условиях, в частности, на условиях ограничений по изменению местных налогов, чем стимулируется необходимая региональная политика.

Поскольку местные власти находятся ближе к налогоплательщику, чем центральные, эффективность предоставления многих бюджетных услуг, как правило, повышается при передаче исполнения на нижний уровень бюджетной системы. Более высоким уровнем власти поручается исполнение бюджетных обязанностей по тем услугам, эффект от которых распространяется на ряд нижестоящих территорий и на национальные государства, а также в случае достижения эффекта масштаба. Расходы, осуществляемые в целях достижения социальной справедливости, выравнивания и перераспределения доходов населения, контролируются национальными правительствами стран ЕС. Вместе с тем такой подход к реализации социальной функции не всегда достаточно эффективен, поскольку удельный вес лиц, нуждающихся в социальной защите, в общей численности населения, как правило, тем выше, чем меньше возможности данного региона выделять средства на социальную защиту.

Общая сельскохозяйственная политика исторически является наиболее потребляющей финансовые ресурсы ЕС. Вместе с тем в последние годы наблюдается сокращение сельскохозяйственных расходов по отношению к общему бюджету ЕС, как результат развития других направлений, а также стремления стабилизировать сельскохозяйственные расходы. На сельское хозяйство традиционно направлялось примерно 40 % от общего объема расходов ЕС. При этом адаптация сельского хозяйства стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) к западноевропейским стандартам - одна из наиболее трудно решаемых в ЕС задач. Кроме того, действующая в ЕС система поддержки сельского хозяйства является не вполне эффективной и ведет к значительному перепроизводству, когда значительная часть продукции может быть реализована только на внешних рынках по ценам существенно ниже себестоимости.

Очевидными представляются направления необходимых изменений в данной сфере, в частности, существенное сокращение прямых субсидий товаропроизводителям. Тем не менее попытки реформирования сельскохозяйственной политики оказывались безуспешными по при-

чине жесткой позиции ряда стран, прежде всего Франции. В результате возобладало мнение, согласно которому никаких реформ, предшествующих решениям или соглашениям с ВТО по вопросам регулирования сельского хозяйства, быть не может. Таким образом, будущая модель поддержки сельского хозяйства в рамках ЕС остается неопределенной. В этой ситуации ЕС не планирует оказывать какой-либо масштабной финансовой помощи сельскохозяйственному сектору стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ).

Присоединение к ЕС новых членов из Центральной и Восточной Европы также поставило под сомнение возможность проведения политики солидарности в том объеме и в тех формах, в которых она проводилась в 1990-е гг. с помощью перераспределения ресурсов через структурные фонды. Вместе с тем вновь присоединившиеся страны самостоятельно не в силах преодолеть в обозримом будущем свое отставание ни в развитии, ни в зрелости рынков, ни в структуре экономики. Это означает, что ЕС еще долго будет иметь дело с государствами клиентского типа, активно претендующими на регулярное перераспределение ресурсов в их пользу, а такое усиление гетерогенности пространства ЕС - вызов его завоеваниям и, прежде всего, социально-экономическому развитию, поскольку прием в ЕС новых участников, претендующих на трансферты из общего бюджета, ущемляет интересы как основных стран-получателей структурных фондов, так и главных плательщиков в бюджет ЕС.

Следует отметить, что экономическая и структурная политика Европейского союза играет очень важную роль в формировании региональной финансовой системы на базе единой валюты - евро. По существу, целью реализации экономической и структурной политики является снижение неравномерного распределения материального обеспечения в регионах, улучшение ситуации в области трудовой занятости, чтобы европейские граждане могли извлекать пользу из функционирования регионального валютного союза. Для достижения этого ЕС направляет более 35 % бюджета на модернизацию экономических и социальных структур. ЕС через структурные фонды (Европейский региональный фонд развития, Европейский социальный фонд, Фонд гарантий и компенсаций сельскому хозяйству и Финансовый институт по координации политики в области рыболовства) направляет трансферты регионам, особо нуждающимся в финансировании. Эта политика преследует три основные цели:

1. Обеспечить развитие беднейших регионов и поддержку модернизации структуры их экономики. К данным регионам относятся страны, чей ВВП составляет менее 75 % от среднего ВВП государств ЕС, отдаленные от ЕС территории (заморские департаменты Франции, Азорские острова, остров Мадейра, Канарские острова и т.д.), а также регионы с очень малой плотностью населения (например, некоторые из северных территорий ЕС).

2. Поддерживать экономические и социальные изменения в регионах, находящихся в тяжелом положении (например, в индустриальных районах, испытывающих значительные социально-экономические трудности, в сельскохозяйственных областях, находящихся в упадке, в беднейших городских районах).

3. Поддерживать адаптацию граждан, модернизацию образования, обучения и политики в области занятости населения. Задача состоит в том, чтобы помочь безработным, молодежи, уволенным сотрудникам и, в целом, всем гражданам ЕС найти рабочие места, помочь адаптироваться к происходящим экономическим изменениям, получить постоянный доступ к образованию, профессиональному обучению и переобучению.

ЕС имеет также собственную политику в области проведения исследований и технических разработок, которая дополняет и поддерживает усилия отдельных государств. Европейская рамочная программа в области проведения исследований включает в себя специальные проекты, связанные с информационными и коммуникационными технологиями, биотехнологией, энергетикой, окружающей средой и здравоохранением.

За последние годы возросло значение внешней политики ЕС. Произошло увеличение помощи Сообществу развивающимся странам, возрос объем гуманитарной помощи.

В аграрной политике основными задачами являются модернизация компаний в странах ЦВЕ для улучшения качества продуктов и обеспечения продовольственной безопасности, восстановление бережного отношения к окружающей среде, а также диверсификация экономической деятельности в сельскохозяйственных районах. ЕС также осуществляет помощь этим странам в формировании транспортной инфраструктуры и институтов по охране окружающей среды.

Следует отметить, что значительные изменения в структуру бюджетных расходов ЕС внес мировой финансово-экономический кризис, который начался в 2007 г. и с 2008 г. стал очень болезненно сказываться на Европе. Проиллюст-

рируем это на примере бюджета ЕС за 2010 г.³, ориентированного, прежде всего, на восстановление рабочих мест и возвращение к экономическому росту. Бюджет, названный “Бюджетом восстановления”, составил 141 млрд. евро, или 1,2 % общего ВВП 27 стран ЕС. Из них более 64 млрд. евро (около 45 % из фондов ЕС) было направлено на решение задач, связанных с исследованиями, образованием и инновациями. Почти 15 млрд. евро (на 7,9 % больше, чем в 2009 г.) было направлено на меры по повышению конкурентоспособности, в частности, 7,5 млрд. евро - на рамочную программу исследований, 500 млн. евро на программу конкурентоспособности и инноваций, которая финансирует передовые технологии. Кроме того, на развитие трансъевропейских энергетических и транспортных сетей было направлено 1,1 млрд. евро (на 12,7 % больше, чем в 2009 г.). Данные статьи расходов соответствовали антикризисной политике, проводимой ЕС, дополняя те меры, которые предпринимал Европейский центральный банк (ЕЦБ), а также Европейская комиссия и отдельные государства.

Другим важным направлением расходов бюджета ЕС в 2010 г. стали расходы на углубление интеграции и проведение политики сближения. Финансирование политики сближения возросло на 2 % по сравнению с 2009 г., составив 49,4 млрд. евро. На Европейский социальный фонд было выделено 10,8 млрд. евро, которые преимущественно расходовались на программы образования, обучения, профессиональной переквалификации граждан ЕС. При этом отметим, что и в большинстве стран ЕС приоритетом бюджетной политики является развитие человеческого капитала, т.е. те же виды расходов, а именно: на образование, культуру, здравоохранение, профессиональную подготовку и переподготовку кадров⁴.

В частности, социальные расходы (включающие как социальную помощь, так и фонды социального страхования) составляют самую значительную долю бюджетных расходов в странах ЕС, занимая в структуре этих расходов во всех странах первое место с очень большим отрывом. Статьи расходов, скажем, на защиту окружающей среды, “экономические связи”, общественный порядок и безопасность, культуру, религию, заметно меньше, чем расходы на образование и здравоохранение и также несопоставимы по масштабам с социальными расходами. Так, расходы по статье “экономические связи” в странах ЕС колеблются в интервале 2,5-5,5 % от ВВП, а по остальным упомянутым статьям - в интервале 0,5-2,5 % от ВВП. Средняя разница в бюджет-

ных расходах составляет примерно 10 пунктов. Основной причиной расхождений являются социальные расходы, по которым средняя разница между странами близка к 8 пунктам. Важным фактором, который определяет порядок реализации бюджетной политики в странах ЕС, являются расходы на обслуживание государственного долга, проблема которого сильно обострилась в ряде стран ЕС в период мирового финансово-экономического кризиса.

Как уже отмечалось, традиционно значимой статьёй бюджетных расходов в ЕС является финансирование сельского хозяйства и защиты окружающей среды. Расходы сельскохозяйственного фонда в 2010 г. составили 43,8 млрд. евро, которые были направлены на поддержание высоких стандартов уровня жизни более чем 7 млн. фермеров. Кроме того, по линии Фонда развития сельского хозяйства было выделено 14,4 млрд. евро, за счет которых финансировалось бесперебойное и эффективное водоснабжение, ирригация, защита животных, другие природоохранные и экологические проекты.

Помощь странам за пределами ЕС составила 8,1 млрд. евро, которые были направлены на продовольственные программы и борьбу с последствиями изменения климата. На 15,9 % было расширено финансирование общей внешней политики ЕС.

Наибольшее относительное увеличение в 2010 г. наблюдалось в расходах ЕС на борьбу с преступностью, терроризмом и незаконной миграцией. По сравнению с 2009 г. расходы по этой статье выросли на 16,2 %, достигнув почти 1 млрд. евро. Управление и организация контроля над масштабными миграционными потоками рассматриваются как важнейший вызов для всех

стран ЕС, особенно в контексте последствий мирового экономического кризиса и дальнейшей глобализации.

Кроме того, в 2010 г. на уровне ЕС впервые было осуществлено финансирование Европейской полиции (Europol) в размере 80 млн. евро, которые расходовались на поддержку борьбы с организованной преступностью и терроризмом, ведущейся странами ЕС.

В целом, бюджет ЕС 2010 г. характеризовался явной антикризисной направленностью, ориентированностью на выполнение первоочередных социальных обязательств, попытками точечного стимулирования экономического восстановления и роста, реагирования на наиболее острые проблемы и вызовы, стоящие перед странами ЕС.

В заключение необходимо отметить, что система расходов средств бюджета ЕС является важным фактором межгосударственного сотрудничества и экономической координации в процессе развития процесса европейской интеграции. В структуре расходов ЕС значимое место занимает субсидирование сельского хозяйства и финансирование единой сельскохозяйственной политики. Вместе с тем мировой финансово-экономический кризис внес определенные коррективы в структуру расходов ЕС, а также существенно сузил возможности реализации программ субсидирования стран Центральной и Восточной Европы и других стран-реципиентов.

¹ URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.

² URL: <http://ec.europa.eu/budget>.

³ Там же.

⁴ Там же.

Поступила в редакцию 02.06.2012 г.

ЭнергодIALOG ЕС - Россия: роль долгосрочных контрактов на поставку природного газа

© 2012 П.С. Метелев

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
E-mail: fomin@sseu.ru

Рассматриваются проблемы взаимоотношений России и Евросоюза в рамках сотрудничества в сфере энергетики. Проанализированы условия поставок природного газа и роль долгосрочных контрактов как основа противоречий в развитии энергетического диалога России и Евросоюза. Обосновано, что именно система долгосрочных контрактов является фундаментом стабильности и гарантированности поставок в Европу.

Ключевые слова: природный газ, долгосрочный контракт, либерализация поставок газа.

Проблема дальнейшего развития глобальной экономики непосредственно связана с развитием энергетики, причем с минимально возможными затратами и сохранением экологического равновесия. С этой точки зрения в современных условиях альтернатива природному газу отсутствует. Природный газ - экологически самое чистое из всех ископаемых видов топлива. Природный газ является сравнительно дешевым и, как энергоресурс, "гибким" в своем применении, что делает его конкурентоспособным по сравнению с альтернативными видами энергоресурсов, в том числе и широко рекламируемыми возобновляемыми источниками энергии (энергия ветра, приливов, геотермальная энергия, солнечная энергия и др.). Уже общепризнано, что природный газ - топливо XXI в. По прогнозам американских специалистов, уже в ближайшее время структура источников энергии будет выглядеть следующим образом: 1) нефть - 37,2 %, 2) уголь - 29,1 %, 3) газ - 23,5 %, 4) атомная энергия - 6,1 %, 5) гидроэнергия - 2,9 %, другие источники - 1,2 %¹. В то же время, согласно другим источникам, развитие пойдет несколько в ином плане (см. таблицу)². Тем не менее, не-

Рынок природного газа длительное время является и, по нашему мнению, еще длительное время будет жизненно важным для Европы. Предпосылками этого служат: выгодные экономические и экологические показатели газа; нестабильность нефтяных поставок (многочисленные нефтяные кризисы, вызванные в том числе последними политическими событиями в государствах севера Африки и Ближнего Востока) и геополитические трудности поставки нефтяных продуктов; движение в защиту окружающей среды и технологический прогресс в газовой индустрии (развитие СПГ). Тем не менее в последние годы наблюдается незначительное падение спроса на природный газ в Европе как следствие мирового финансового кризиса, но в долгосрочной перспективе рост потребления этого топлива должен фиксироваться на уровне 1,5-2 % в год до 2030 г.

Европейский союз (ЕС) не располагает достаточными запасами природного газа и остается крупнейшим импортером этого энергоресурса. За счет импорта ЕС (27) обеспечивает около 50 % потребляемого газа, основными поставщиками которого являются Россия, Норвегия и Алжир.

Структура мирового потребления энергоресурсов по видам топлива, %

Вид топлива	2010 г.	2030 г.
Уголь	26	26
Нефть	34	33
Природный газ	21	23
Ядерное топливо	6	5
Прочие	13	14

смотря на все преимущества природного газа, существует ряд проблем, непосредственно связанных с добычей, транспортировкой, распределением и реализацией природного газа, переходящих в экономическую плоскость, в частности проблемы ценообразования и условий поставки природного газа.

Для России ЕС выступает ключевым торговым партнером и одним из основных иностранных инвесторов. Только в 2008 г. Россия продавала в Европу 65,5 % всех продаж газа. Нужно отметить, что Россия и ЕС признали двустороннюю энергетическую зависимость. Для России это требуемые инвестиции и застрахованные ста-

бильные рынки сбыта, а для ЕС это обеспеченный, долгосрочный доступ к российским ресурсам.

В настоящее время около 90 % всех поставок российского газа в Европу осуществляется посредством долгосрочных контрактов, основывающихся на длительных двусторонних отношениях и высоком уровне взаимозависимости. Такой выбор объясняется необходимостью гарантии окупаемости многомиллиардных капиталовложений, необходимых для реализации крупных газовых проектов. Эти контракты позволяют России, как поставщику газа, в основном застраховаться от риска “объем”, гарантируя тем самым устойчивый долгосрочный рынок сбыта газа, и ЕС, как потребителя, против риска “цена”, гарантируя тем самым конкурентные цены импорта газа и поставки этого топлива. Более того, очевидными преимуществами долгосрочных контрактов для поставщиков газа является предсказуемость экономики проекта добычи газа и возможность привлечения дополнительных средств под залог такого контракта, а для покупателей - экономическая предсказуемость бизнеса, который строится на таких поставках. Тем не менее эти контракты имеют несколько существенных условий и особенностей:

- долгосрочный характер. Это касается срока поставок газа, т.е. периода действия контракта. В этих контрактах существуют стандартизированные периоды, которые варьировались от 20 до 25 лет. Это условие существенным образом позволяет гарантировать определенный застрахованный возврат на громадные инвестиции, особенно в газотранспортную инфраструктуру. Также оно гарантирует надежность поставок для импортера;

- условие “Take or Pay” (бери или плати). Условие, при котором появляется обязательство потребителя оплатить даже в том случае, если фактически он возьмет меньший объем. В этом случае оплата рассматривается как плата за балансировку. Данное условие позволяет поставщику застраховаться от риска “объем”. То есть целью данного условия является гарантия денежных потоков для продавца. Также в последнее время это условие сопровождается рядом дополнительных поправок, например, таких как перенос объема с одного периода на другой, что обеспечивает тем самым большую гибкость контрактных условий;

- условие “конечного назначения” (final destination), которое, в свою очередь, не позволяло потребителям перепродавать излишки импортированного газа на любом другом внешнем рынке и тем самым повышало защиту инвестиций;

- условие определения и фиксации цены на газ, которое реализуется посредством индексации цен на природный газ на аналогичные по цене заменители этого топлива. То есть индексация цены на природный газ происходит в зависимости от стоимости нефтепродуктов, с которыми конкурирует природный газ. Например, принцип “Netback” заключается в том, что издержки по транспортировке и дистрибуции газа выводятся из средних издержек по транспортировке и дистрибуции одного из конкурентных видов топлива. Такая индексация позволяет гарантировать более-менее определенный рынок сбыта газа, так как природный газ всегда остается значительно дешевле, чем его заменители. Таким образом, покупатели застрахованы от риска “цена”. Также индексация позволяет сглаживать волатильность цен.

В последние два десятилетия область газовой индустрии претерпела серьезные изменения, затронувшие саму институциональную структуру газовой отрасли. Либерализация рынков, технологический прогресс, бурное развитие рынка СПГ, пик добычи нефти и другие факторы серьезно модифицировали стратегии и политику на европейском рынке газа и оказали огромное влияние на основу взаимоотношений “поставщик - потребитель”. На энергетическом рынке Европы процесс либерализации начался с 1998 г., когда была выпущена «Первая директива ЕС по газу», введенная в действие в 2000 г. Директивы ЕС по газу направлены на стимулирование конкуренции за счет свободного выбора источника поставок, т.е. конечной целью является создание единого энергетического рынка Евросоюза. Для этого было предложено отказаться от одного поставщика и от долгосрочных контрактов на поставку газа. Второй и третий “энергетический пакет” еще больше ужесточают уже существующие правила. Вследствие этого между политическим курсом России и ЕС в энергетической сфере возникло много разногласий, в частности по вопросам развития стабильных систем газоснабжения между ЕС и Россией, которые осуществляются на основе долгосрочных двусторонних контрактов на поставку природного газа. Заключение долгосрочных газовых контрактов нарушает принцип свободной конкуренции и рыночного формирования цен, пропагандируемых на европейском энергетическом рынке. В связи с либерализацией этого рынка перечисленные выше контрактные условия ставятся под сомнение комиссией ЕС. Сами эти контракты рассматриваются Европейской комиссией как “антиконкурентные” и, по заявлениям, будут заменяться биржевой торговлей, что означает

развитие спот-рынков в Европе. Таким образом, в настоящее время на энергетическом рынке ЕС устанавливаются новые «правила». Под влиянием этого процесса изменяется основная промышленная структура газовой индустрии в мире. Распределение ресурсов теперь должно происходить под давлением спроса, а не за счет жесткого планового контроля предложения энергоресурса. Таким образом, по мнению Еврокомиссии, идея создания спот-рынков торговли газом является наиболее подходящим отражением эффективно функционирующего свободных энергетических рынков.

В «долгосрочных контрактах» Европейская комиссия видит серьезные барьеры для входа для новых участников рынка, что, по ее мнению, мешает развитию спот-рынков и свободного конкурентного рынка в целом. Она выступает за отмену или изменение наибольшей части представленных нами условий долгосрочных контрактов. Так, условие «конечного назначения» рассматривается, повторимся, как противоречащее свободной конкуренции на европейском энергетическом рынке. Страны - поставщики природного газа выступают против отмены этого условия с целью сохранения контроля над конечными рынками и не допустить развития других энергетических компаний за счет перепродажи газа по завышенным ценам. Это условие было отменено в большей части контрактов как «антиконкурентное». Также после долгих переговоров и дебатов со странами - поставщиками газа условие «Take or Pay» было заменено условием «Take or Release», что позволяет покупателям перепродавать излишки газа на рынках спот. Это позволяет перенести и разделить риск «объем» между участниками рынка. Это способствует определенному изменению объемов поставок газа. Взамен Россия получила возможность проникать в конечную цепь поставки газа на европейском рынке, т.е. непосредственно приблизиться к конечному потребителю в некоторых европейских странах. Это дает право иметь прямой выход на конечного потребителя и возможность вести свою коммерческую стратегию на европейском рынке.

Также ключевым условием для политики ЕС стала «Индексация цен» на природный газ. Сторонники модификации этого условия считают, что индексация на нефтяные продукты не позволяет цене на природный газ быть фиксированной самими «основами» рынка. Цена на природный газ вследствие этой индексации может значительно возрасти или стать нестабильной (исчерпание нефтяных резервов, высокая волатильность цены на нефть, чувствительность цены к геополитическим рискам и т.д.), поэтому Ев-

ропейская комиссия выступает за частичную индексацию цен на природный газ (цены на рынках спот), на электричество и уголь. В некоторых случаях предложена индексация цен в размере 40 % от цены на рынке спот, однако при этом необходимо, чтобы спотовые рынки были ликвидны. И несмотря на полную или частичную индексацию, цены на газ и на нефть будут всегда взаимоскоррелируемы, так как эти источники энергии являются близкозаменимыми. Немаловажное значение на решение ЕС по вопросу долгосрочных контрактов оказало развитие новых путей европейской газотранспортной сети.

Страны Евросоюза в своем мнении разделились на сторонников и оппонентов новых «правил игры» на энергетическом рынке Европы. Россия оказалась в ситуации, когда сотрудничество с отдельными странами является для России намного выгоднее, чем с ЕС в целом. Долгосрочные контракты составляют основу финансирования инвестиционных проектов Газпрома - ключевого поставщика российского газа. По мнению оппонентов отмены, изменение долгосрочных контрактов вносит неопределенность и ограничения в инвестиционную стратегию национальных компаний стран-поставщиков, тогда как разработка и поддержание уже существующих и новых месторождений требуют постоянных инвестиций. Оппоненты считают, что долгосрочная безопасность и стабильные цены на европейском рынке могут быть лучше гарантированы с сохранением существующих поставок по двусторонним долгосрочным контрактам на управляемых национальных рынках, на которых доминируют крупные энергетические компании. Эта структура, по их мнению, способна противостоять неопределенности изменений спроса и предложения в будущем⁴.

Таким образом, основные крупнейшие покупатели российского газа в ЕС - Германия, Франция, Италия - поддерживают и делают ставку на развитие отношений с Россией в энергетической области. Их национальные компании - E.ON-Ruhrigas, ENI и Gaz de France - продлили долгосрочные контракты с Газпромом, гарантируя себе большой объем поставок газа на ближайшие 20 лет.

Сторонники отмены долгосрочных контрактов утверждают, что увеличение потребления СПГ европейских стран и развитие и увеличение путей газотранспортной сети внутри европейской зоны значительно уменьшит интерес в таких сделках. Но в любом случае покрытие долгосрочных рисков на рынках спот будет в высшей степени ограничено, даже при использовании различных финансовых инструментов, и будут пре-

обладать кратко- и среднесрочные стратегии газовых операторов. Таким образом, в нынешнем состоянии европейского рынка при упразднении долгосрочных контрактов безопасность и гарантированность долгосрочных поставок газа будет подвержена опасности. Напомним, что на данный момент около 90 % всех европейских поставок закреплено традиционными долгосрочными контрактами.

Модель контрактных сделок в течение долгого времени является основой противоречий в развитии энергетического диалога ЕС - Россия. Либерализация европейского энергетического рынка развивается полным ходом, хотя отсутствие единого мнения может существенно затруднить введение новых правил игры на этом рынке. Тем не менее России в целом и Газпрому в частности приходится приспосабливаться к новым условиям и отстаивать свои позиции в жестком энергодиалоге. Со своей стороны ЕС добился некоторых послаблений в модели контрактных сделок с Россией. Отмена условия "конечного назначения" уже позволяет использовать газ, закупленный в рамках долгосрочных контрактов, в торговле между странами на конкурентных условиях. Также условие "Take or Pay" было преобразовано в "Take or Release"

вкуче с другими условиями, улучшающими гибкость поставок (условия переноса). На данной стадии либерализации срок поставок газа в долгосрочных контрактах может быть немного уменьшен. Условие индексации цен будет сохраняться до того момента, пока рынки спот не будут достаточно ликвидны, что позволит частичную индексацию на цены спот. Несмотря на все это, долгосрочные экспортные контракты составляют основу финансирования громадных инвестиционных проектов России, что означает стабильность и гарантированность поставок в Европу. Поэтому вопрос о долгосрочных контрактах на поставку природного газа в энергодиалоге ЕС - Россия остается ключевым и актуальным и будет играть значительную роль в формировании дальнейшей средне- и долгосрочной политики России на европейском энергетическом рынке.

¹ URL: http://www.vipstd.ru_gim/content/view/801/278.

² URL: <http://www.allrus.info/main.php?ID=519067&ar3=510>.

³ См.: WASSIM. P. 40; URL: gazforum.ru/obzory-i-issledovaniya/583.

⁴ Волошин В.И. Россия - ЕС: жесткий прессинг энергодиалога // Избранные статьи. 2005-2009 гг. М., 2010. С. 74.

Поступила в редакцию 02.06.2012 г.

Особенности моделирования инвестиционного анализа привлекательности экономического роста в стратегии развития регионов

© 2012 Е.П. Кияткина

кандидат экономических наук, доцент

Государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара

E-mail: kotay80@mail.ru

Рассмотрены основные модели для анализа инвестиционной привлекательности стратегического развития региона. Уточнены исследования по анализу инвестиционной привлекательности, основанные на разных видах критериев. Предложена матрица инвестиционных стратегий регионального развития.

Ключевые слова: инвестиции в строительство, стратегия развития, модели инвестиционного анализа.

Для анализа инвестиционной привлекательности мировые инвестиционные агентства используют различные методы и модели, например, модель Political System Stability (PSSI; Ecological Approach), измеряющая серию дискретных компонентов политической и социальной среды (таких, как количество мятежей, этнолингвистическая фрагментация, эффективность законодательства и др.).

Вторая модель, так называемый “экологический” подход Кнудсена (Knudsen’s Ecological Approach), где высокий уровень национального психологического напряжения будет наблюдаться там, где существует разрыв между ожиданиями людей и их благосостоянием (динамические концепции). Взаимодействуя с видимым иностранным сектором, такое положение может привести к интервенции или экспроприации, в первую очередь, иностранных фирм.

Следующую группу составляют экспертные оценки как результат многоступенчатого консультационного процесса, зачастую основанного на эконометрических данных. По результатам опроса страны ранжируются с учетом определенных критериев. Логика составления рейтингов включает несколько этапов: выбор переменных (например, политическая стабильность, степень экономического роста, степень инфляции, уровень национализации и др.), определение веса каждой переменной, обработка показателей.

Количество и состав факторов, определяющих инвестиционный климат, различны для каждого рейтинга, и их выбор обусловлен спецификой измеряемого показателя и профессиональными интересами разработчиков и пользователей. Так, оценка странового риска по рейтингу Composite ICRG risk rating показывает, что более 50 из 100 % приходится на долю политического риска¹.

В страновых финансово-ориентированных рейтингах для характеристики общих экономических и политических тенденций, таких как степень национального контроля над ключевыми секторами экономики, политическая нестабильность, международный статус страны, изменения в торговом балансе правительства и фирм, применяются группы переменных. Количественные параметры используемых индикаторов обычно комбинируются с мнениями экспертов и формируют сложную динамическую модель, позволяющую прогнозировать развитие национальной и международной экономики. Преимущество индикаторов - в их объективности и (в большинстве случаев) измеряемости, что позволяет быстро создавать точные отчеты о событиях. Однако крупной проблемой остается теоретическая обоснованность индикаторов. Другая проблема заключается в статичности рейтингов, так как они рассматривают прошедшие события и условия, которые могут не иметь никакой связи с будущим.

Особенностью индекса непрозрачности компании Price Water House Coopers является учет качества национальных бухгалтерских и управленческих стандартов. В международной практике для оценки этих факторов используются как количественные критерии (макроэкономические, статистические, демографические показатели и индексы), так и экспертные оценки².

Примером анализа инвестиционной привлекательности, основанного на количественных критериях, является индекс экономической свободы, экспертные оценки (результаты опросов и исследований) положены в основу индекса коррумпированности Transparency International Corruption Perceptions Index, комбинированный подход применяется при вычислении индекса странового

риска компанией PRS Group. Анализ методик, используемых вышеперечисленными агентствами, позволил нам выявить общие факторы-детерминанты инвестиционного климата в стране, которые могут быть использованы в качестве базисных для анализа возможностей инвестирования. Они позволяют дать комплексную и разностороннюю оценку аспектов рисковости и привлекательности вложения капитала и не включают в себя критерии, которые используются исключительно в рамках одного рейтинга для характеристики каких-либо специфических условий.

Исследование инвестиционного климата РФ, проведенное по вышеперечисленным факторам, позволило сделать следующие выводы.

По показателю либерализации РФ попадает в одну группу стран с Японией, Канадой, Филиппинами, Индонезией, Тайванем, Индией и др. Это свидетельствует о том, что российская законодательная база в данной области соответствует мировой практике (ограничение доступа иностранного капитала в отдельные отрасли, необходимость получения разрешений).

Создание наиболее открытых условий для прихода иностранного капитала является частью экономической политики небольших стран (например, Эстонии, Сингапура, Ирландии, Люксембурга, Нидерландов) или стран с очень сильными национальными предприятиями, таких как Германия, США, Великобритания.

Либерализм российского инвестиционного законодательства состоит в наличии следующих возможностей: получения льгот для приоритетных проектов, создания предприятий под стопроцентным иностранным контролем, участия иностранных инвесторов в приватизации при сохранении ограничений иностранного капитала в стратегических отраслях. Основные негативные факторы - криминал и коррупция, неэффективная судебная система, меняющееся законодательство³.

В сфере регулирования внешней торговли Россия считается страной с высоким уровнем протекционизма и широко использующей практику частых и непредсказуемых изменений таможенного законодательства в условиях произвола таможенных органов. Подобная ситуация характерна для Малайзии, Ирана, Суринама и Аргентины. Самый низкий балл "5" по этому критерию имеют Вьетнам и КНР.

По степени финансового риска Россия может быть отнесена к группе стран с очень низким уровнем (Словакия, Испания, Чешская Республика, Германия и др.). Благоприятными были соотношение платежей по обслуживанию внешнего долга к валовому экспорту (на уровне 10,3 %) и состояние платежного баланса.

Фактор коррумпированности является одним из самых важных компонентов инвестиционной привлекательности страны. Его оценка характеризует процессы взаимодействия инвестора с регулирующими органами принимающей страны и определяет сложность получения лицензий и разрешений, а также практику таможенного и налогового обложения.

Результаты исследования рейтинговых агентств указывают инвестору на необходимость создания резервов для преодоления административных барьеров. Так, налоговый эквивалент в России (показатель скрытого налога, связанного с эффектом непрозрачности экономики) равен 24 %. Это значит, что ведение бизнеса в современных условиях в РФ реально обходится предпринимателям дополнительным 24%-ным налогом на прибыль. Из 35 обследуемых стран выше России этот показатель только у Китая. Страны с большой степенью непрозрачности должны оплачивать более высокие проценты по долгу, который они заимствуют.

Нами проведена сравнительная характеристика инвестиционной привлекательности РФ для инвестора, основанная на сопоставлении оценок факторов инвестиционного климата РФ с аналогичными оценками, полученными для других стран⁴.

Сравнительный анализ показал, что как по оценкам условий хозяйствования в стране (индекс экономической свободы Index of Economic Freedom), так и по индексу непрозрачности Россия предлагает инвесторам сравнительно худшие условия, чем другие страны, входящие в круг инвестиционных приоритетов основных международных компаний.

Однако оценки финансовых и экономических рисков (по методике Composite ICRG Risk Rating), связанных с осуществлением инвестиционной деятельности в России, находятся в пределах диапазона 21-22 % от наилучшей оценки, что выше показателей многих стран.

Но необходимо отметить, что международные рейтинговые агентства очень негативно оценивают политическую обстановку в России, присваивая ей очень высокий показатель риска.

Наиболее наглядно несостоятельность большинства оценок ведущих рейтинговых агентств подтверждает развитие экономик Китая, Вьетнама, Индии, Малайзии, ЮАР и еще ряда стран. Из этого можно сделать вывод, что существующие методики в современных условиях не в полной мере отражают реальную экономическую ситуацию в мире, прежде всего из-за того, что в расчетах применяется очень большое количество политических компонент. Поэтому, на наш взгляд,

необходима разработка новых методик оценки инвестиционной привлекательности стран и регионов.

Стратегическое развитие региона определяет набор сфер социально-экономической деятельности, для которых должны разрабатываться инвестиционные стратегии. Процесс стратегического планирования инвестиционной деятельности региона базируется на следующих принципах:

- он должен осуществляться на уровнях стратегического социально-экономического регионального развития в целом; набора основных сфер деятельности региона; отдельных областей инвестирования;
- неотъемлемой частью должен быть социальный и политический анализ;
- необходимо планирование неблагоприятных ситуаций;
- бюджетное планирование и планирование конкретных мероприятий должны быть отделены от процесса стратегического планирования.

Реализация данных принципов позволяет повысить эффективность стратегического планирования инвестиционной деятельности региона и обеспечить связь стратегии социально-экономического развития с инвестиционными стратегиями. Для выбора инвестиционных стратегий предлагается использовать матрицу (см. рисунок).

На матрице позиционируются основные сферы деятельности региона, определенные в соответствии с выбранной стратегией социально-экономического развития (отмечены цифрами от 1 до 5). Позиция сфер деятельности зависит таких переменных, как их конкурентоспособность. Привлекательность сферы социально-экономической деятельности связана с уровнями инвестиционного риска и инвестиционного потенциала. Для оценки этих переменных используется 100-балльная шкала. Сферы социально-экономической деятельности региона изображаются на матрице окружностями с центрами на пересечении координат, образуемых соответствующими уровням конкурентоспособности и степенью привлекательности. С помощью матрицы можно позиционировать как существующий, так и целевой набор сфер социально-экономической деятельности, определенных в стратегическом плане развития региона.

В соответствии с заданными в стратегическом плане регионального развития целевыми ориентирами в модели выделяют следующие сферы деятельности:

- прогрессивный экстенсивный набор, включающий сферы с высокой привлекательностью и средней конкурентоспособностью, обеспечивающий рост объемов производства в большинстве сфер за счет повышения эффективности использования ресурсов;

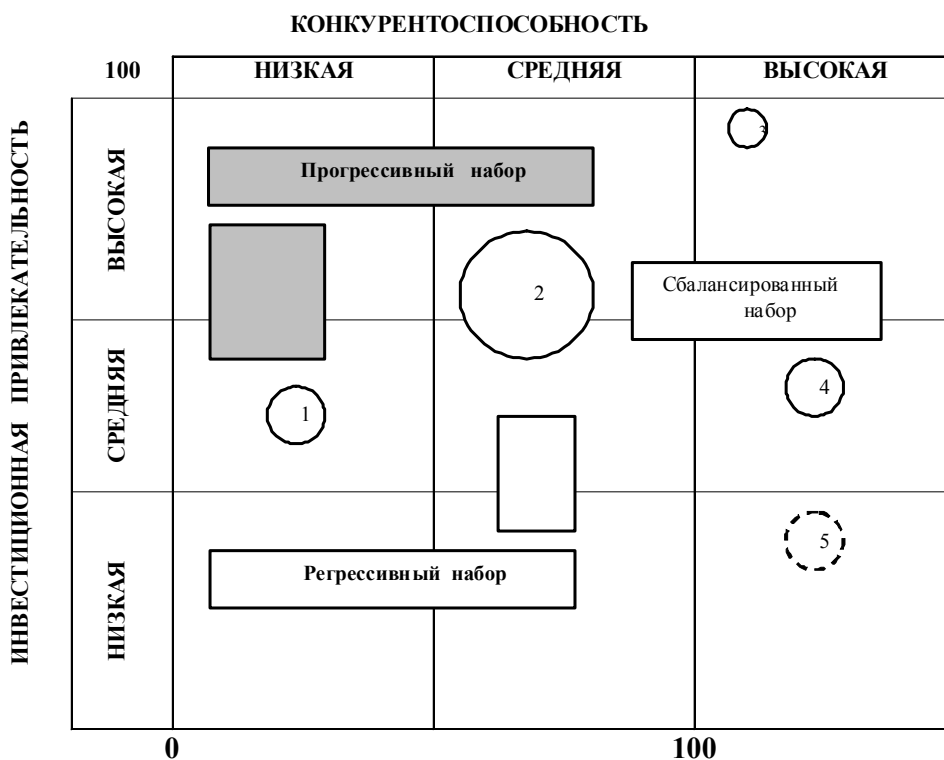


Рис. Матрица инвестиционных стратегий регионального развития

- регрессивный набор, включающий сферы с низкой и средней привлекательностью, низкой и средней конкурентоспособностью, что в перспективе ведет к сокращению объемов производства в большинстве сфер в результате падения привлекательности и исчерпания потенциала;

- сбалансированный набор, включающий сферы с высокой и средней привлекательностью; высокой и средней конкурентоспособностью, что дает устойчивый прирост экономического потенциала и обеспечивает повышение качества жизни в регионе в течение периода времени, определенного стратегией социально-экономического развития, без ущерба для последующих поколений⁵.

1. *Гуров В.И., Тимошенко А.М.* Методы и модели для анализа инвестиционной привлекательности

экономического роста и развития регионов // Экон. науки. 2011. □ 2 (75). С. 230-235.

2. *Селиванов С.Н.* Отбор инвесторов для участия в инвестиционных проектах // Вопр. экономики и права. 2011. □ 12 (42). С. 204-210.

3. *Юргелас М.* Региональные проблемы социально-экономического развития России // Обозреватель - Observer. 2007. □ 9. С. 49-51.

4. *Чередниченко Л.Г.* Оценка влияния региональных финансовых факторов на эффективность экономического роста // Региональная экономика: теория и практика. 2004. □ 11. С. 7-13.

5. *Кияткина Е.П.* Новые тенденции к разработке инвестиционной стратегии региона в условиях экономической нестабильности // Экон. науки. 2011. □ 2 (75). С. 165-169.

Поступила в редакцию 04.06.2012 г.

Государственные услуги: приоритеты и перспективы

© 2012 Т.Х. Сохроков

Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова, г. Нальчик
E-mail: tembot7@mail.ru

Рассматриваются современные проблемы развития общественного сектора и сектора государственных услуг. Основное внимание уделяется анализу роста расходов на государственное управление.

Ключевые слова: государственные услуги, общественный сектор, нерыночные услуги, расходы бюджетной системы, государственное управление.

Недавний мировой финансовый кризис наглядно показал достаточно низкую эффективность государственного управления в современной глобальной экономике. Практически ни в одной стране государственные структуры не смогли эффективно защитить хозяйствующих субъектов и домашние хозяйства от финансовых потрясений и поддержать качество использования ограниченных производственных ресурсов.

Вместе с тем ретроспектива нескольких последних десятилетий мирового общественного прогресса отражает явный тренд перманентного и существенного изменения содержания и функций государственных органов и институтов. Национальные государства, с одной стороны, все более активно интегрируют глобальные отношения и структуры, с другой стороны, сами превращаются в непосредственных производителей общественных услуг на внутренних рынках. Происходит определенное смещение активности государственной экономической деятельности от перераспределительного механизма в сторону обеспечения населения совокупностью общественных благ, для чего формируется и развивается социально ориентированная система предоставления государственных услуг.

Общественный сектор - это совокупность экономических ресурсов, одна часть которых находится в распоряжении государства, а другая - в распоряжении общественных организаций. Общественный сектор является частью экономики, в которой:

- не функционируют рыночные принципы (полностью или частично);
- происходит производство, распределение и потребление общественных, а не частных благ;
- равновесное состояние между спросом и предложением общественного блага достигается за счет действий государства, органов местного самоуправления и добровольно-общественных организаций.

В настоящее время общественный сектор экономики занимает центральное место в кругообороте доходов, ресурсов, товаров и услуг. При этом общественный сектор предоставляет различным предприятиям и организациями, а также домашним хозяйствам специфические товары и услуги, производимые в нем, благодаря которым становится возможным функционирование фирм и домохозяйств, производящих товары и услуги для рынка продукции, а также ресурсы для рынка ресурсов. В свою очередь, оплата предоставленных товаров и услуг взимается в виде разнообразных налогов и сборов, за счет поступления которых общественный сектор экономики приобретает товары и услуги с рынка продукции, а также ресурсы на рынке ресурсов. Таким образом, очевидно, что центральное место общественного сектора экономики является системообразующим элементом в организации устойчивого и эффективного производства социально-экономических благ.

Целью функционирования общественного сектора является формирование единого социально-экономического пространства на конкретной территории через реализацию стабилизационной и распределительной функций.

Таким образом, с учетом сущности общественных благ, значительная часть которых имеет вид государственных услуг, в процессе осуществления производительной функции происходит интеграция сектора государственных услуг в рыночное пространство.

Следует учитывать, что, во-первых, новым содержанием государства становится системное единство национальной совокупности персонифицированных договоров на оказание услуг общественного и индивидуального характера, что позволяет определить приоритетные направления модернизации государственной политики при переходе к обществу знаний.

Во-вторых, происходит трансформация содержания государства в новые формы граждан-

ского общества, связанные с открывающейся, благодаря возможностям современных информационных технологий, перспективой персонализации и индивидуализации взаимоотношений между властью и населением, что обуславливает превращение сервисных функций государства в главный компонент социальной ориентации современной рыночной экономики.

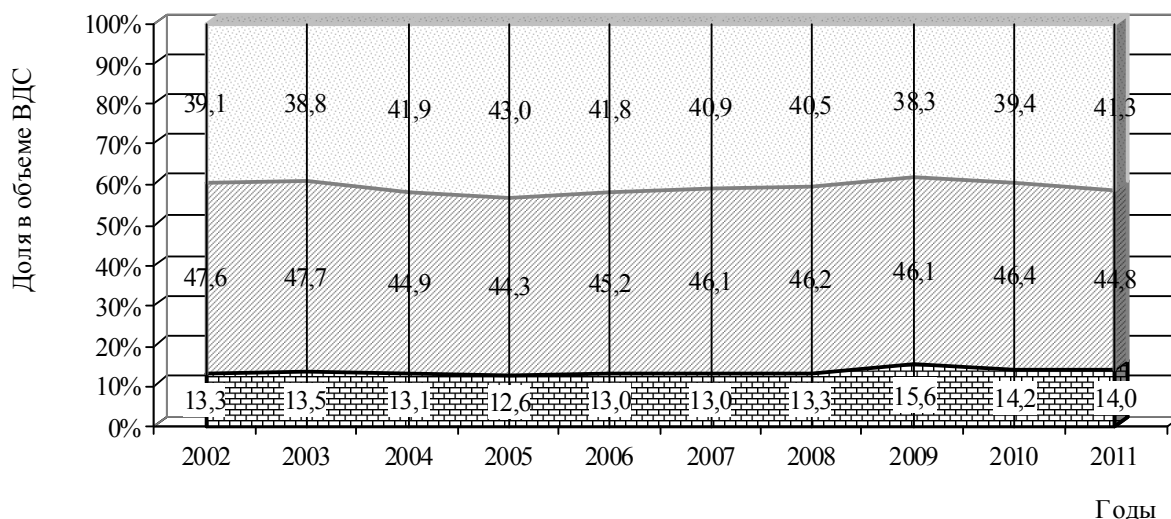
В-третьих, государство в своих функциях по оказанию услуг становится непосредственным фактором производства и в данной части превращается в общенациональный интегральный компонент ограниченных производственных ресурсов. При этом экономическое содержание государства все дальше уходит от традиционного вне рыночного использования ограниченных ресурсов для устранения “провалов” рыночного механизма.

В научной среде принято считать, что сфера услуг в XXI в. неразрывно связана именно с научно-техническим прогрессом. Эксперты предсказывают, что XXI в. будет веком информационно-сервисного общества, где роль служебных видов деятельности в воспроизводственном процессе будет существенно выше, нежели роль традиционных секторов экономики. Сегодня в странах с развитой экономикой доля сферы услуг в производстве ВВП значительно превышает долю материального производства¹. Кроме того, возрастает объем видов деятельности, ориентиро-

ванных на удовлетворение духовных и материальных потребностей людей в самореализации и самоутверждении личности, в рациональном использовании собственного времени. При этом существенную роль начинает играть и нерыночный сектор сферы услуг.

Сфера услуг, с одной стороны, становится высокодоходным сектором экономики, имеющим достаточно невысокую себестоимость, поэтому является привлекательной отраслью для многих предпринимателей. Данным сектором народного хозяйства пользуются как граждане, так и крупные организации, экономя на производстве и контроле качества, пользуясь услугами сторонних компаний. С другой стороны, все большее функциональное значение имеют услуги нерыночного содержания, производимые в общественном секторе экономики.

На рис. 1 отражена диаграмма, представляющая изменения структуры валовой добавленной стоимости (ВДС) по сферам экономической деятельности, произошедшие в российской экономике в период с 2002 по 2011 г. Из диаграммы становится видно, что в российской экономике преобладающая доля в объеме производства ВДС принадлежит сфере услуг (58,7 % в 2011 г.). При этом рассматриваемый период времени отличается стабильным характером в плане изменения доли сферы услуг в структуре ВДС, в частности, происходят незначительные колеба-



■ нерыночная сфера услуг ▨ рыночная сфера услуг ■ реальный сектор экономики

Рис. 1. Изменение структуры валовой добавленной стоимости по сферам экономической деятельности в период с 2002 по 2011 г.

Источник. Диаграмма рассчитана и построена автором на основе данных: Аналитическая информация // Офиц. сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls.

ния данного показателя, но общая динамика остается нулевой, в результате чего доля услуго-вых видов деятельности в экономике практически не изменилась.

В то же время следует отметить рост сегмента нерыночных услуг. Данная тенденция свидетельствует об увеличении роли сектора нерыночных услуг в современной системе социально-экономического развития России. Главным образом это связано с появлением в последнее время новых видов деятельности, основная часть которых представлена производством услуг общественного характера, значительная часть которых является следствием реализации государственных функций различными государственными и негосударственными некоммерческими организациями и учреждениями.

Представленные трансформационные процессы в сфере услуг отчасти были вызваны принятием Федерального закона № 210-ФЗ. Данный закон устанавливает значение понятия государственной услуги как деятельности по реализации функций соответствующего федерального органа исполнительной власти, государственного внебюджетного фонда, исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, а также органа местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий,

которая осуществляется по запросам заявителей в пределах установленных нормативно-правовыми актами РФ и нормативно-правовыми актами субъектов РФ полномочий органов, предоставляющих государственные услуги².

Кроме того, данным законом устанавливается и значение понятия муниципальной услуги как деятельности по реализации функций органа местного самоуправления, которая осуществляется по запросам заявителей в пределах полномочий органа, предоставляющего муниципальные услуги, по решению вопросов местного значения, установленных в соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ и уставами муниципальных образований. В целом, данная ситуация подтверждает увеличение роли сектора нерыночных услуг, основная часть которых представлена производством, в процессе реализации государственных функций различными государственными и негосударственными некоммерческими организациями и учреждениями, услуг общественного характера³. Исходя из этого рациональной представляется точка зрения, заключающаяся в придании сектору государственных услуг доминантной функциональной роли в современных процессах социально-экономического развития.

На рис. 2 представлены графики, отражающие динамику изменения расходов бюджетной

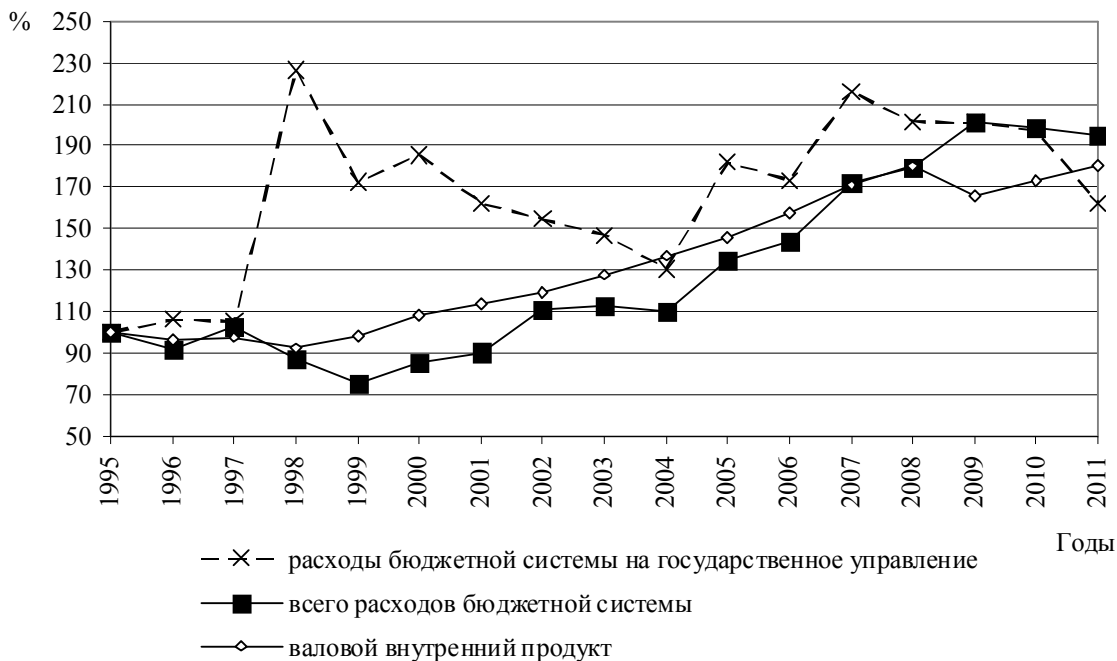


Рис. 2. Динамика изменения расходов бюджетной системы на государственное управление в сравнении с динамикой общих расходов бюджетной системы и динамикой валового внутреннего продукта в ценах 1995 г., % к 1995 г.

Источник. График рассчитан и построен автором на основе данных: Аналитическая информация // Офиц. сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls.

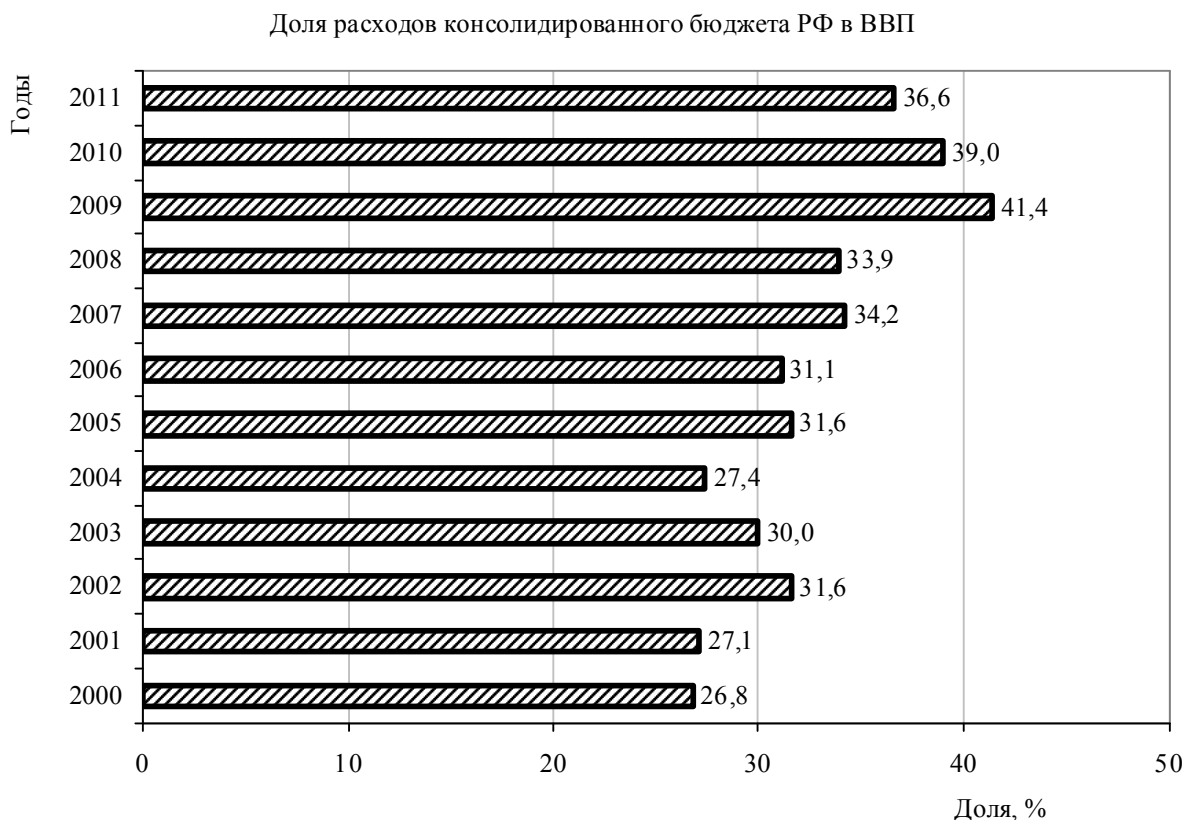
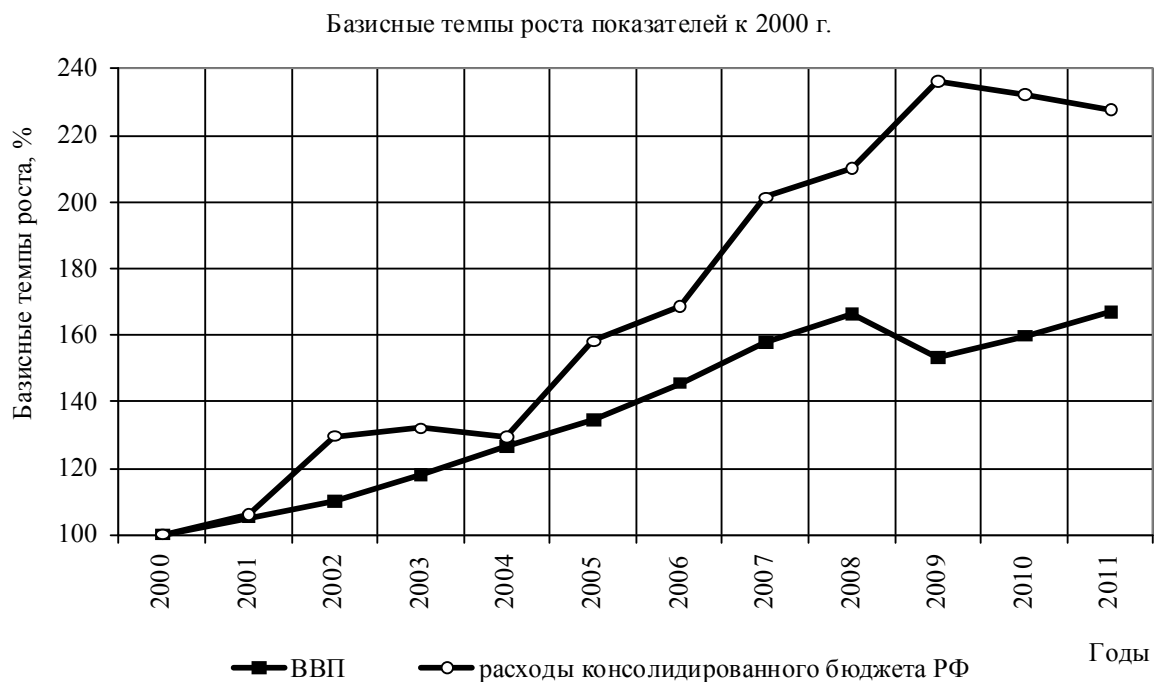


Рис. 3. Сопоставление изменения показателей объема ВВП и расходов консолидированного бюджета РФ в период с 2000 по 2011 г., с корректировкой на инфляционные изменения

Источник. Графики и диаграммы рассчитаны и построены автором на основе данных: Аналитическая информация // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab10.xls; Российский статистический ежегодник. 2011 : стат. сб. / Росстат. М., 2011. С. 307, 577, 578.

системы на государственное управление в сравнении с динамикой общих расходов бюджетной системы и динамикой валового внутреннего продукта в сопоставимых ценах. Видно, что в целом темпы расходов бюджетной системы увеличивались сопоставимо с темпом роста показателей ВВП, превывсив их в последние пять лет. Также за рассматриваемый промежуток времени следует отметить рост темпов расходов бюджетной системы на государственное управление. Видно, что наибольшее увеличение расходов на государственное управление наблюдалось в кризисные периоды 1998 и 2008 гг.

Базисные темпы роста расходов на государственное управление практически на всем рассматриваемом промежутке времени были выше показателей роста общих расходов бюджетной системы и роста объемов ВВП. Из этого можно заключить, что в данное время происходило наращивание объема расходов на обеспечение работы органов государственной власти.

Также в современном обществе сложилось однозначное суждение о том, что рост количества государственных служащих отрицательно сказывается на эффективности функционирования системы регулирования экономики. В период с 1999 по 2009 г. число лиц, замещающих государственные должности, увеличилось в 1,7 раза. Число работников органов государственной власти, формально не являющихся госслужащими, за этот же период времени увеличилось в 1,8 раза, что в совокупности приблизилось к численности государственного аппарата всего позднего СССР.

Таким образом, налицо ситуация низкой эффективности функционирования отечественной системы государственного регулирования экономического развития. Если считать государство неким сервисом по управлению страной, то становится ясно, что чем больше в этом сервисе

работников и чем дороже он обходится стране, тем ниже его эффективность.

В условиях увеличения доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в структуре валового внутреннего продукта (см. рис. 3) можно говорить о том, что в рассматриваемый период имеет место процесс экстенсивного наращивания сферы государственных услуг, сопровождающегося снижением ее социально-экономической эффективности⁴.

В последние десятилетия в мировом развитии существенно меняются содержание, роль и функции государственных структур. Во многом это связано с образовавшейся дихотомией процессов глобализации и регионализации, которые стали определяющими в усложняющейся многоуровневой системе хозяйственных связей. Кроме того, усиливаются доминантные тенденции развития сферы услуг в постиндустриальном обществе и особенно в формирующейся экономике знаний.

Таким образом, нерыночные услуги в современных процессах социально-экономической трансформации становятся одним из определяющих факторов, способствующих переходу к новой стадии развития.

¹ Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг. Экономика, менеджмент, маркетинг. М., 2010.

² Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг : федер. закон от 27 июля 2010 г. □ 210-ФЗ.

³ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 6 окт. 2003 г. □ 131-ФЗ.

⁴ См.: Таболина М.С. Основные показатели эффективности государственных услуг // Экон. науки. 2012. □ 3 (88). С. 124-126; Зеленкова Р.А. Мониторинг и оценка результативности бюджетных услуг муниципальных образований // Экон. науки. 2011. □ 5 (78). С. 288-292; и др.

Поступила в редакцию 04.06.2012 г.

Повышение региональной конкурентоспособности в условиях перехода на инновационный путь развития

© 2012 С.А. Туменова, Т.Х. Созаева
E-mail: salima@list.ru

На современном этапе хозяйственного развития региональная инновационная система только формируется и идет поиск эффективных моделей в регионах. В статье рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности региональных инновационных систем, так как качество экономического пространства страны во многом определяется эффективными региональными системами в инновационной сфере.

Ключевые слова: экономическое пространство, модернизация, конкурентоспособность, инновации, инвестиции, социально-экономическое развитие.

Основным направлением модернизации экономического пространства России стал переход на инновационный путь развития экономики. Необходимость мобилизации своих ресурсов для преодоления экономических диспропорций стимулирует регионы Юга России, отстающие в социально-экономическом развитии, к переходу на принципиально новую модель экономического развития. Особое значение имеет совершенствование государственного регулирования, повышение его эффективности, в том числе применительно к решению проблем инвестиционно-инновационной политики¹. Масштабные мероприятия на уровне страны в целом создают благоприятный фон для инноваций, но не обеспечивают конкретики их осуществления на уровне регионов. В этой связи необходимо внедрять систему управления инновациями на уровне каждого региона, учитывающую его специфику, направление и уровень развития территорий.

Конкурентоспособность региональной инновационной системы, ее полноценное функционирование в значительной степени зависят от усиления инновационных процессов в конкретных регионах. Политика развитых стран мира показывает, что в настоящее время качество экономического пространства страны во многом определяется эффективными региональными системами в инновационной сфере².

На современном этапе хозяйственного развития страны региональная инновационная система только формируется и идет поиск эффективных моделей в регионах. Однако активизировать территориальные инновационные процессы в отечественной экономике пока не удается. Более того, инновационная деятельность в современной России весьма поляризована, что характерно для всех этапов инновационного процесса. Размещение объектов инновационной инфраструктуры, осуществляемое в период рыночного реформирования экономики, показывает, что подавляющее их большинство распо-

ложено в Центральном федеральном округе, главным образом в Москве и Московской области. Следовательно, концентрация технопарков и бизнес-инкубаторов по округам следующая: Центральный - 52,8 %, Северо-Западный - 13,2 %, Уральский - 11,7 %, Сибирский - 8,8 %, Приволжский - 7,5 %, что определяет актуальность региональной инновационной системы³. В этой связи данная проблема характеризуется следующими моментами: во-первых, специальных монографических исследований, посвященных проблемам формирования и развития региональных инновационных систем, немного, так как это сравнительно новое направление, получившее определенную разработку в периодических изданиях; во-вторых, нет обобщающих работ, в которых в комплексе бы рассматривались вопросы формирования и развития региональных инновационных систем, а именно ее сущность, структура, классификация и проблемы управления на различных территориальных уровнях⁴.

В настоящее время просматриваются две основные тенденции: первая - связана с исследовательской традицией данной проблемы в постсоветском пространстве, где инновационная система отождествляется с системой "наука - производство" или с системой "наука - производство - потребление" и трактуется через структуру инновационного процесса, при этом его состав варьируется. Однако в настоящее время данная точка зрения продолжает воспроизводиться, но, в отличие от прежней трактовки, здесь уже учитывается влияние рынка; вторая - связана с определением национальной инновационной системы, сформулированной американскими и английскими учеными, как совокупности различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс.

Среди российских авторов наибольшего внимания заслуживает концепция инновационной системы, предложенная Н.И. Ивановой, которая рассматривает инновационную систему как совокупность взаимосвязанных организаций и (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, государственные лаборатории, технопарки и инкубаторы). Другая, не менее важная часть инновационной системы - это комплексы институтов правового, финансового и социального характеров, обеспечивающие взаимодействие научных и предпринимательских структур и имеющие прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности⁵. Инновационная система состоит из двух частей: совокупности взаимосвязанных организаций по стадиям полного инновационного процесса и государства, его институтов, осуществляющих взаимодействие участников инновационной деятельности.

Выделяют три подхода к структурной характеристике инновационной системы: первый - *инфраструктурный подход*, где ключевым компонентом является инфраструктура, что нашло отражение в моделях, активно разрабатываемых российскими учеными в последние годы. Главный акцент они сделали на инфраструктуру, институты, обеспечивающие интеграцию науки и производства⁶. Действительно, инфраструктурное обеспечение инновационных процессов в условиях рынка и, прежде всего, с точки зрения быстрого трансферта и коммерциализации технологий имеет особое значение для современной экономики, тем более такой опыт отсутствовал в плановой экономике, внедрение всегда было узким местом в научно-производственной интеграции за исключением крупных государственных проектов в ВПК. Однако упор лишь на инфраструктуру не позволит обеспечить формирование действенной инновационной системы, способной не только передавать, но и, прежде всего, создавать инновации. Более того, именно генерация инноваций весьма актуальна, например, в деле ликвидации как реальных, так и потенциальных угроз научно-технологической деградации производственной компоненты региональной инновационной системы. Данный момент отражается *второй позицией (подходом)*, где в качестве основного элемента инновационной системы выступает *наука*, которая является ключевым звеном каждого крупного сегмента системы: государственного сектора, частного сектора, системы образования. Сторонники *третьего подхода* отдают предпочтение *производству*. При формировании полноценной инновационной системы не следует акцентировать внимание на каком-то одном элементе, а необходимо объединить данные

подходы. В этой связи представляется, что особое место в формировании инновационной системы в регионах принадлежит государству. Более того, государство играло определяющую роль в инновационном развитии экономики страны. В нашей стране в силу ухода государства из экономики в 1990-х гг. инновационная деятельность резко сократилась, что негативно отразилось на конкурентоспособности отечественной продукции. Большое значение приобретает научно обоснованная классификационная характеристика территориальных инновационных систем. Фактически первую классификацию инновационных систем в территориальном контексте предложил В.В. Новохатский, выделив транснациональные, национальные, субъектные, муниципальные и прочие образования⁷. К региональным инновационным системам здесь относятся субъектные и муниципальные образования.

Формирование в 2000 г. федеральных округов стимулировало создание инновационных систем в границах новых административно-территориальных образований. В структуре окружных инновационных систем формируются региональные инновационные системы в национальных республиках, областях, автономных образованиях и других субъектах Федерации. В городах и поселковых муниципальных образованиях, где имеется научно-инновационная деятельность, создаются городские и муниципальные научно-инновационные центры, а также научно-инновационные интеграции в других автономных территориальных образованиях, организующие и координирующие развитие инновационной деятельности и венчурного бизнеса на территории городов и районов.

Таким образом, первая группа объединила авторов, классифицирующих региональные инновационные системы по территориальному уровню их развертывания: инновационная система федерального округа; инновационная система субъекта РФ; инновационная система города; инновационная система муниципального образования.

Определенную ценность представляют исследования другой группы авторов, которые классифицируют региональные инновационные системы в контексте отработки реальных механизмов повышения их наукоемкости на основе формирования территорий инновационного развития, выделяя следующие их виды: научно-исследовательские парки (Академгородок, г. Саров в Нижегородской области); наукограды на базе закрытых административно-территориальных образований (Северодвинск, Железногорск); инновационные территории как часть муниципальных образований (технопарк "Уральский" в Екатеринбурге на базе крупнейшего вуза УГТУ-УПИ); технограды (Оленья Губа, Большой Камень - базы инженерно-технического обеспече-

ния атомного подводного флота); инновационные территории на базе нескольких муниципальных образований (пока нигде не получили развития)⁸. В развитых странах уделяется большое внимание инновационной инфраструктуре, и государство вкладывает в ее развитие огромные средства: в США – 1 млрд. долл., во Франции – 500 млн. долл., в Китае – 2-2,5 млрд. долл., отдача от этих вложений конгруэнтна⁹.

Региональная инновационная система формируется под воздействием трех важнейших условий, которые определяются содержанием: национальной инновационной системы; региональной политики, проводимой на федеральном уровне и направленной на эффективное использование потенциала регионов и выравнивание их хозяйственного развития; социально-экономической политики региона, которая в значительной степени определяется особенностями региона. Характерными признаками региональных инновационных систем выступают: характер отраслевой специализации; диверсификация регионального производственного комплекса; целевая направленность инновационной деятельности в регионе; существующая система управления инновационным развитием региона.

Функционирование региональных инновационных систем в разных регионах имеет специфические различия, связанные с ролью государства в поддержании и регулировании ее финансовой основы, но цель региональных инновационных систем одна – осуществлять расширенное воспроизводство и капитализацию инноваций. Таким образом, для формирования региональных инновационных систем существует ряд факторов, которые сдерживают ее развитие и к которым относятся: отсутствие в регионе четкой государственной стратегии построения инновационной экономики с определением ее прорывных составляющих; несформированность современной законодательной и нормативной баз инновационной деятельности; неразвитость рынка научных разработок, а также инновационной инфраструктуры и системы ресурсного обеспечения; слабая инновационная активность предпринимательских структур; отсутствие целостной системы подготовки кадров для всех секторов и уровней инновационной экономики; недостаточный уровень образования предпринимателей и управленцев в области организации инновационных процессов; отсутствие в республике единой республиканской инфраструктуры.

Опыт формирования региональных инновационных систем проявляется в их многочисленных моделях, в числе которых: пилотный проект создания региональной инновационной системы в Московской области; кластерные системы Санкт-Петер-

бурга в области электроники, судостроения, химии; томская модель инновационного развития; нижегородский опыт формирования инновационной сети в границах Приволжского федерального округа; региональный сектор национальной инновационной системы в Красноярском крае; верхневолжская модель территории инновационного развития; тверская модель регионального научно-технического кластера. Вместе с тем в настоящее время идет формирование региональных инновационных систем в субъектах Российской Федерации.

Важно отметить, что отсутствует общая для всех регионов страны эффективная модель инновационной системы. Любой конкретной территории присуща собственная инновационная система, учитывающая особенности имеющихся научно-технического и промышленного потенциалов, а также географические, исторические, экономические, национальные и другие моменты.

Таким образом, региональные инновационные системы – это подсистема национальной инновационной системы, и, следовательно, ей необходимо вписываться в инновационную политику, проводимую центром.

¹ Галиева Г.Ф. Формирование государственной инновационной политики России на современном этапе // Экон. науки. 2011. □ 8 (81). С. 41-46.

² Анохина Л. Формирование инвестиционной стратегии региона // Теория и практика развития экономики региона : сб. науч. статей по материалам VI межрег. науч.-практ. конф. / под ред. Н.И. Сергеева, Е.Л. Александрова, Н.А. Резник. Калуга, 2007.

³ Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России / под ред. Э.П. Дунаева. М., 2007.

⁴ Тишков С. Формирование региональной инновационной системы // Региональная экономика: теория и практика. 2009. □ 9. С. 40.

⁵ Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М., 2002.

⁶ См.: Ковалева Э.В. Институциональные факторы формирования инновационного спроса и развития инновационной системы России // Экон. науки. 2012. □ 2 (87). С. 28-32; Сильвестров С.Н., Абдикеев Н.М., Кузнецов Н.В. Развитие инновационной инфраструктуры при университетах социально-экономической специализации // Экон. науки. 2012. □ 5 (90). С. 197-202; и др.

⁷ Новохатский В.В. Определение и классификация инновационных систем // Инновации. 2004. □ 9. С. 35.

⁸ Татаркин А.И., Суховой А.Ф. Формирование инновационных территорий в контексте проблем технологической модернизации экономики // Инновации. 2005. □ 7. С. 28-29.

⁹ Инновационная экономика...

Экономическое содержание государственно-частного партнерства

© 2012 И.В. Кузнецов
Казанский федеральный университет
E-mail: zeldner@inecon.ru

Статья посвящена анализу и раскрытию экономического содержания государственно-частного партнерства в экономике России. Рассмотрены подходы как отечественных, так и зарубежных авторов по вопросу методологии понятийного аппарата государственно-частного партнерства. Предложен новый методологический подход к определению и исследованию ГЧП в современной экономике России.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, методология, экономическое содержание.

Вопросы модернизации российской экономики предполагают использование одной из эффективных форм взаимодействия государства и частного бизнеса, государственно-частного партнерства (ГЧП) на всех уровнях управления - федеральном, региональном и муниципальном. В экономической литературе, как в зарубежной, так и в российской, сложились неоднозначные подходы и трактовки ее содержания.

Само понятие "государственно-частное партнерство" является переводом с английского термина "Public-private partnership"¹. Если рассмотреть подходы и определения ГЧП, данные зарубежными авторами, то правомерно выделить специфику трактовки государственно-частного партнерства за рубежом, заключающуюся по своему экономическому содержанию в том, что ГЧП:

- осуществляется в сфере социально-экономической ответственности государства;
- направлено на развитие инфраструктуры, в том числе производственной и социальной;
- обеспечивает частной компании дополнительные возможности для участия в управлении проектами, кроме исполнения работ в рамках государственного заказа;
- носит долгосрочный характер;
- обеспечивает разделение рисков проекта между партнерами.

Так, Дж. Делмон под ГЧП понимает "любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, исключая контракты по государственному заказу (государственные закупки)"². Европейский экспертный центр по вопросам государственно-частного партнерства рассматривает в качестве главной экономической цели ГЧП "сотрудничество между собой для осуществления инфраструктурных проектов, таких как автомобильные и железные дороги, аэропорты".

Российские авторы, полемизируя между собой, в своих исследованиях раскрывают экономическое содержание ГЧП следующим образом:

- направлено на достижение различных целей социально-экономической политики государства;
- может быть реализовано в сфере ответственности как государственного, так и частного сектора экономики.

Так, В.Г. Варнавский справедливо отмечает, что ГЧП - это "институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг"³.

У А.Г. Зельднера ГЧП трактуется как процесс формирования толерантного отношения между государством, бизнесом и институтами гражданского общества, как стратегический альянс, направленный на эффективное использование ограниченных бюджетных средств, как процесс, обеспечивающий синергетический эффект в процессе реализации партнерских отношений⁴.

Таким образом, отечественные авторы справедливо трактуют экономическое содержание ГЧП более широко, чем западные коллеги, относя возможность его применения к развитию не только инфраструктуры, но и других отраслей экономики, исходя из задач социально-экономической политики конкретного региона или города.

На наш взгляд, методологически важно четко определить экономическое содержание ГЧП, что позволит определить сферы его применения в конкретной социально-экономической системе на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, его функциональное назначение,

конкретные механизмы и инструменты реализации, а также выявить, какие формы ГЧП необходимы для его развития в экономике России.

Для решения указанной методологической задачи необходимо определить ГЧП как постоянный и возобновляемый процесс взаимодействия государственных и частных бизнес-структур в отраслях и территориях страны на всех уровнях управления (федеральном, региональном и муниципальном) и определить поэлементный состав данного процесса. Для этого требуется выяснить постоянные, атрибутивные элементы и их особенности, которые всегда характерны для ГЧП независимо от места и времени его использования, и преходящие, случайные элементы, которые были вызваны конкретными условиями его реализации. Следует также ответить на вопрос, почему наибольшую распространенность за рубежом ГЧП получило именно в сфере инфраструктуры? Для этого необходимо выявить уровни взаимодействия в ГЧП, которые проявились в последние десятилетия во взаимоотношениях государственного и частного секторов экономики. Это позволит нам выявить основные, постоянно действующие атрибутивные точки соприкосновения государственного и частного секторов для партнерских отношений.

В историческом и институциональном аспекте период с 1990 по 2011 г. для становления и развития ГЧП можно определить как этап упущенных возможностей, важнейшей негативной характеристикой которого в настоящее время является сложившееся постоянное воспроизводство архаичных институтов формального и неформального взаимодействия в рамках ГЧП. По существу экономическое содержание ГЧП, на наш взгляд, имеет в России два уровня.

Первый, формальный, - официальный уровень с присущим ему набором случайных форм (элементов) ГЧП, которые применяются в зависимости от субъективных предпочтений и выбора регионального или муниципального руководства и, таким образом, носят случайный и временный характер. Поэтому с очередной сменой руководства на уровне региона и муниципалитета применяемые на практике формы и сам смысл ГЧП могут меняться. В экономической литературе в оценке данного уровня ГЧП получила распространение атрибутивная характеристика ГЧП: во-первых, как система отношений государства и бизнеса в контрактно-договорной форме, которая широко используется в индустриально развитых странах в качестве инструмента регулирования социально-экономического развития; во-вторых, как конкретные проекты, реализуемые совместно с государством на базе различных форм собственности.

И тот и другой смысл раскрывает предмет государственно-частного партнерства с точки зрения необходимости эффективного использования государственной (муниципальной) собственности в интересах развития как муниципального хозяйства, так и его бизнес-партнера. На сегодня в Российской Федерации можно выделить сложившиеся и уже положительно зарекомендовавшие себя четыре наиболее значимые и перспективные официальные формы ГЧП, способные получить широкое распространение в будущем: концессионные соглашения, особые экономические зоны, инновационные технопарки и соглашения о разделе продукции. Их следует рассматривать как единую систему форм официального сотрудничества государственного и частного сектора первого уровня ГЧП, учитывая синергетический эффект такого взаимодействия.

Второй уровень ГЧП - постоянно действующий в экономике России на протяжении веков, неформальный - теневой с коррупционной составляющей, с неофициальным действием административных рентных отношений, имеющих две основные теневые формы ГЧП:

а) административная рента 1 в виде натуроплаты услуг чиновника (дорогих подношений, покупки им квартир, одежды, путевок, авто, шуб и т.п.), а также б) административная рента 2 в виде денежной ренты, в просторечии - "откаты" разного вида, где последние носят определяющий, ведущий характер, а первый, официальный, уровень ГЧП - обслуживающий их, оформительский тип отношений.

Такой предложенный нами двухуровневый подход к экономическому содержанию ГЧП не встречается ни в зарубежной, ни в отечественной экономической литературе. Большинство авторов рассматривают только официальные формы и виды взаимодействия государства и частного бизнеса, тогда как без учета теневой экономики в рамках существования российского ГЧП раскрытие его экономического содержания будет далеко не полным. Одновременное сосуществование двух уровней взаимодействия в рамках ГЧП - официального и теневого (коррупционного) - является важнейшей качественной характеристикой экономического содержания ГЧП в современной России. В этой связи Р.И. Капелюшников делает неправомерный вывод, что "если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т. е. наиболее эффективные институты"⁵. Но чиновники в России, как и в других развивающихся странах, не стоят в стороне от частного бизнеса, а участвуют и продвигают его проекты за теневое вознаграждение.

Такое взаимодействие государства и бизнеса через подкуп чиновников не всегда может носить общественно полезный характер, а может вести к созданию теневых картельных соглашений против общественных интересов. Поэтому правомерно поставить вопрос о необходимости развития только таких форм ГЧП первого, официального, уровня, которые являются общественно полезными. Например, снос зданий, исторических памятников в центре города под новую частную застройку вопреки официальным запретам - типичный пример теневого взаимодействия между чиновниками муниципалитета и бизнесом, где страдают общественные интересы.

Как точно замечает Ф. Шамхалов, «собственность и власть, бизнес и государство, будучи теснейшим образом связаны между собой, составляют ключевые институты современного общества. Их нельзя представлять ни как вечных антагонистов или непримиримых противников, ни, тем более, как единый организм, где нет противоречий и конфликтов»⁶. При таком подходе Ф. Шамхалов фактически солидарен с выводом Р. Коуза, который, проанализировав механизм финансирования маячной службы в Англии и Уэльсе в XVI - XVIII вв., говорил: «История ранних периодов показывает, что вопреки убеждению многих экономистов услуги маяков могут обеспечиваться частными предпринимателями»⁷.

История показывает нам, что с момента возникновения государственности во всем мире постоянно происходил процесс расширения государственного сектора экономики за счет расширения государством своих функций⁸. Как правило, это происходило в ответ на какие-либо внешние по отношению к стране воздействия.

Таковыми воздействиями могли быть как природные бедствия (голод, стихийные бедствия и др.), так и военные вторжения. В любом случае государство для того, чтобы справиться с предстоящей угрозой, постепенно принимало на себя все больше функций, которые изначально к нему не относились. В данной связи принято выделять основные функции государства, которые оно выполняло постоянно, и дополнительные, переходящие, набор которых зависел от имеющихся условий. При этом дополнительные функции были социального или экономического характера, т.е. государство брало на себя решение тех задач, которые изначально решались самими гражданами или их объединениями (общиной, муниципалитетами, гильдиями). Как справедливо отмечает И.М. Аблаев, «для всех крупнейших рыночных экономик применимо одно общее правило: степень государственного вмешательства в хозяйственную деятельность увеличивается с

нарастанием «экономического напряжения», то есть в кризисные и предкризисные периоды, и снижается по мере его ослабления - в периоды стабилизации и подъема»⁹.

Расширение государственного сектора сопровождалось ростом влияния государства на экономику страны, обеспечивало новые рычаги управления ее развитием. Это давало возможность повышения эффективности функционирования экономической системы в целом за счет ее сбалансированного развития. В первую очередь государство занималось развитием инфраструктуры, так как это давало значительный мультипликативный эффект для роста экономики.

Сторонники институционального направления экономической теории также несклонны отрицать потребность в вовлечении государства в экономические процессы. Классическое определение институтов, данное «новым институционалистом» Д. Нортон, гласит, что «институты - это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»¹⁰. При этом созданные «ограничительные рамки» касаются всех сторон общественной жизни и прежде всего официальной и теневой экономики в их взаимодействии.

Методологические подходы к определению экономического содержания ГЧП в аспекте присвоения рассматривает И.Е. Левитин: «Специфика взаимоотношений между государством и частным бизнесом в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности...»¹¹. При этом в отличие от приватизации¹² как формы возмездной передачи государственной собственности в собственность юридических и физических лиц, в партнерствах право собственности за государством сохраняется. Однако в рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширять участие частного бизнеса в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций. Оставаясь собственником, государство при этом сохраняет за собой и определенную степень хозяйственной активности. В своем определении И.Е. Левитин обозначает два крайних состояния государственной собственности: от сохранения за государством всех правомочий собственности до приватизации или возмездной передачи государственной собственности в собственность юридических или физических лиц¹³. С позиций нашего методологического подхода о наличии теневых рентных форм взаимодействия в рамках ГЧП России применение различных форм ГЧП

позволяет провести неофициальную, скрытную приватизацию государственной собственности.

Методологически важно в рамках раскрытия экономического содержания ГЧП определить институциональные границы правомочия собственности участников ГЧП - государства, с одной стороны, и частных лиц - с другой. Здесь уместны разработанные подходы континентальной и англосаксонской правовых традиций. Так, Р.И. Капелюшников, следуя континентальной традиции, представляет правомочия собственности следующим образом: право пользоваться вещью (*usus*); право извлекать из использования данной вещи доход (*usus fructus*); право изменять физическую форму и субстанцию вещи (*abusus*); право передавать указанные правомочия другому лицу (дарить, завещать, продавать, передавать на время). Англосаксонская модель в трактовке английского юриста А. Оноре представляет данные правомочия в системе, включающей право владения, пользования, управления, право на доход, на капитал, на безопасность и др.

Специалисты Международного центра социально-экономических исследований "Леонтьевский центр" дают предельно общее толкование рассматриваемой категории, считая, что ГЧП - это "объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора (частных компаний) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.)"¹⁴. Из данной формулировки неясны различия между государственными (муниципальными) заказами на поставку продукции, выполнение работ, оказание услуг, с одной стороны, и лизингом - с другой. Более того, в данном определении не учитывается такое важное направление, как ГЧП в научно-инновационной сфере. Кроме того, одним из важных недостатков многих толкований ГЧП, предлагаемых российскими авторами, является стремление неправомерно сузить границы содержания ГЧП (например, только сферой инфраструктуры или взаимодействием в рамках отдельных отраслей промышленности, развитием социальной сферы и пр.).

Методологически правильным и плодотворным подходом выступает определение ГЧП с позиций управления рисками, данное П.В. Савранским: "Государственно-частное партнерство (*public-private partnership, PPP*) является партнерством, в котором государство и частный сектор совместно реализуют общественно значимые про-

екты, основываясь на соглашении о распределении рисков. Концепция ГЧП предусматривает, что оба сектора сотрудничают с целью строительства и содержания объектов и оказания общественных услуг. По сути, это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом, создаваемый на определенный срок для осуществления конкретного проекта и прекращающий свое существование после его реализации"¹⁵.

Представляет важный интерес трактовка ГЧП в региональном аспекте в силу того, что сфера применимости ГЧП наиболее уместна и необходима, прежде всего на муниципальном уровне управления экономики региона и отдельного города. Она представлена в п. 11 ст. 4 Закона Санкт-Петербурга "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" (принят Законодательным собранием Санкт-Петербурга 20 декабря 2006 г.): "Государственно-частное партнерство - взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных"¹⁶.

Такие международные организации, как Всемирный банк, Европейский союз, в первую очередь, понимают под государственно-частным партнерством "соглашение между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемое с целью привлечения дополнительных инвестиций..."¹⁷. При определении рассматриваемого понятия международные организации делают акцент на привлечение дополнительных финансовых ресурсов, необходимых для развития инфраструктуры со стороны частного сектора.

Ряд российских авторов, дополняя вышеизложенные характеристики, в своих исследованиях акцентируют то, что ГЧП:

- направлено на достижение различных целей социально-экономической политики государства;
- может быть реализовано в сфере ответственности как государственного, так и частного сектора экономики¹⁸.

Таким образом, отечественные авторы верно трактуют понятие механизма ГЧП более широко, относя возможность его применения к развитию не только инфраструктуры, но и других отраслей экономики, исходя из задач социально-экономической политики. Вместе с тем дру-

гие авторы считают, что необходимо придерживаться определения, сформулированного западными авторами, так как термин "Public-private partnership" родился в Великобритании.

По нашему мнению, государственно-частное партнерство - это система организационных, экономических, правовых и социальных отношений между государством и частным сектором, функционирующая на основе механизма трансформации правомочий собственности и юридически согласованных интересов для достижения целей государственного управления и максимизации прибыли от коммерческой деятельности.

В авторском определении нам представляются важными следующие аспекты.

Во-первых, ГЧП - это система отношений, предполагающая трансформацию правомочий собственности. Под правомочиями собственности подразумеваются не столько права владения, распоряжения и пользования, сколько право управления и право на доход.

Во-вторых, ГЧП основывается на юридически согласованных интересах государства и частного бизнеса, что предполагает и добровольность участия, и наличие договорных отношений, и равноправие сторон (в противном случае юридически оформить отношения не представлялось бы возможным).

В-третьих, критической ошибкой большинства рассмотренных определений ГЧП, по нашему мнению, является игнорирование интересов частного бизнеса.

В-четвертых, авторская формулировка не ограничивает срок действия ГЧП, он может быть как фиксированным, так и неопределенным.

¹ Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships // A Deloitte Research Study. 2009. P. 5.

² Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре : практ. руководство для органов государственной власти. М., 2010.

³ Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. В 2 т. Т. 1. М., 2009.

⁴ Зельднер А.Г. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики // Экон. науки. 2010. С. 61-62.

⁵ Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 11-12, 16, 78.

⁶ Шамхалов Ф. Метаморфозы взаимоотношений собственности и власти // Вестн. Ин-та экономики Рос. акад. наук. 2008. □ 4. С. 29.

⁷ Coase R. The Lighthouse in Economics // The J. of Law and Economics. 1974. Vol. 17, □ 2. P. 337-376.

⁸ Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика : пер. с англ. М., 2009. С. 143-159.

⁹ Аблаев И.М. Участие государства в экономике. М., 2004. С. 56.

¹⁰ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 17.

¹¹ Левитин И.Е. Государственно-частное партнерство в механизмах оценки инновационного потенциала развития объектов транспортной инфраструктуры : дис. ... канд. экон. наук. М., 2008. С. 14-15.

¹² Более подробно о приватизации см.: Зельднер А.Г., Ширяева Р.И. Приватизация в России: новый этап, неучтенный опыт и возможная альтернатива // Экон. науки. 2012. □ 1.

¹³ Левитин И.Е. Указ. соч.

¹⁴ Институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. М., 2005. С. 48-49.

¹⁵ Савранский П.В. Государственно-частное партнерство в реализации перспективных направлений инновационного развития экономики России : дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2007. С. 47.

¹⁶ Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2006. □ 7. С. 28.

¹⁷ Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk // The World Bank and Kluwer Law International. 2009. P. 7.

¹⁸ Климов П.Е. Новый взгляд на сущность государственно-частного партнерства // Управление экономическими системами. 2011. URL: <http://uecs.ru/innovacii-investicii/item/686-2011-10-14-08-13-07>.

Поступила в редакцию 06.06.2012 г.

Экономическая теория

От миссии компании к бизнес-процессам

© 2012 С.Г. Тарадай, С.А. Саморуков

Национальный исследовательский университет “Высшая школа экономики”,
г. Москва

E-mail: OET2004@yandex.ru

Речь идет о применении инструмента “миссия – цели – задачи – бизнес-процессы” с целью определения и улучшения специализации бизнеса и его составляющих в процессе разделения труда.

Ключевые слова: миссия, политики, стратегическое управление, бизнес-процессы, разделение труда.

Введение

Величайший прогресс в развитии производственной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда.

Адам Смит
“Исследование о природе
и причинах богатства народов”, 1776 г.

Адам Смит в первой главе “Исследования о природе и причинах богатства народов” привел пример организации труда в мануфактуре, производящей булавки. Автор достаточно подробно показал, что при условии разделения видов работ среди участников, специализации и совершенствования каждого работника в выполняемых им операциях можно достичь большей производительности и качества, чем если бы каждый работник выполнял все работы самостоятельно. Данный пример показателен не только для мануфактуры, но и в масштабах более крупных – для отраслей, регионов, государства или в условиях современных темпов глобализации мирового рынка.

В современном мире для успешной деятельности любого предприятия необходимо понимать основные принципы построения и ведения бизнеса, который бы удовлетворял ожиданиям его собственника и в то же время выполнял бы функцию, для которой он был создан. Прежде всего, любому собственнику, будь то индивидуальный предприниматель, акционер или государство, необходимо понимать, что имеющийся у него в наличии бизнес представляет собой объект управления, для которого необходимо понять, где и в каком состоянии он находится, к какому виду и по какому пути он движется и, что немаловажно, каким образом.

Для управления данным объектом, прежде всего, необходимо создать пространство, которое задавало бы основные законы и правила, давало бы точку отсчета для принятия решений, а

также полностью позволяло описать имеющийся объект.

В данной статье речь пойдет о примере структуры, которая создавала бы среду с определенными возможностями и ограничениями для принятия решений в области управления бизнесом.

Миссия компании

В первую очередь при создании или совершенствовании бизнеса необходимо задаться жизненно важными вопросами: “что?”, “для кого?” и “как?”. Другими словами, необходимо определить свою специализацию в том или ином деле, совершенствовать методы и способы получения намеченного результата.

Важно понять, для каких целей создается бизнес, какую нишу он занимает, чьи потребности он удовлетворяет и какова его судьба в будущем. Современная литература предлагает с первого взгляда достаточно простой и понятный инструмент для получения ответов на данные вопросы – миссия компании. Впервые данный термин был использован в 1933 г. основателем корпорации Matsushita Electric Коносуке Мацуситой. Миссия компании тесно связана с видением компании в будущем. Если миссия формулируется в общих словах, то видение должно быть предельно конкретно. Принципиальная разница между миссией и видением заключается в том, что миссия раскрывает образ действия, показывает, каким образом достигаются те или иные цели или видение. Видение же, в свою очередь, – это картинка будущего, то, каким идеальным представляется положения дел, к которому стремится компания. Видение скорее подвержено изменению, так как со временем появляются новые идеалы и новые представления. Миссия же сравнительно постоянный элемент, хотя также может быть скорректирована с учетом изменения различных факторов.

Разработка модели поведения бизнеса всегда начинается “сверху вниз”, для чего, собствен-

но, необходимо определиться с предназначением компании, сформулированным в миссии. Существует множество определений данного термина, и, как и многие понятия современного менеджмента, он не имеет устоявшейся общепризнанной формулировки. Однако правильно сформулированная миссия дает возможность понять:

- генеральную цель, выражающую смысл существования компании, общепризнанное предназначение организации;
- в чем заключается деятельность компании и чем она намерена заниматься;
- какова социальная и политическая роль организации;
- каким образом компания относится к своим конкурентам, поставщикам, потребителю и инвесторам;
- общую философию ведения бизнеса, с ее ограничениями и допущениями, ценности компании;
- отношение к своим сотрудникам и т.д.

Причем миссия компании - это не просто новомодное веяние современных технологий управления. Миссия компании задает систему координат, область допустимых решений, принимаемых при управлении бизнесом, определяет вектор развития. Миссия компании описывает бизнес как некую систему, для которой существует надсистема в виде государства, рынка, деловой среды и социальной сферы и подсистема в виде сотрудников, ресурсов и технологий, а также описывает состояние этой системы в текущий момент и желаемое состояние в будущем.

При разработке миссии компании необходимо определить набор отличительных характеристик компании (уникальные технологии, материальные, финансовые, информационные и иные ресурсы). Таким образом, компания позиционирует себя на рынке, определяет, какую нишу она занимает, каким образом выполняет свои функции и соотносится с другими участниками рынка, государством, социальной и политической сферой, или же, другими словами, определяет свою специализацию в процессе разделения труда в современном мире.

Однако миссия компании - это достаточно общее позиционирование бизнеса, которое затрагивает множество сфер, но не задает четких ограничений в каждом направлении деятельности организации, что не позволяет четко деконструировать область принятых решений.

Политики компании

Определившись с миссией компании, организации необходимо задать более строгие ограничения в области ведения собственного бизне-

са по всем направлениям ее деятельности и обозначить вектор развития. По мере роста и взросления организации в каждой функциональной области формируются определенные политики, позволяющие более четко определить и ограничить набор возможных решений в том или ином вопросе. Примером подобных политик могут быть различные формулировки собственных правил ведения бизнеса, будь то кадровая политика, финансовая политика, политика взаимоотношений с поставщиками или политика отношения к клиентам. Многие крупные компании четко обозначают свои политики по различным функциональным направлениям, например:

- “Аэрофлот играет активную роль в жизни общества, оказывая постоянную поддержку благотворительным организациям и содействуя проведению социально значимых акций” - социальная политика ОАО “Аэрофлот”;

- “Компания ставит своей целью увеличение акционерной стоимости Компании и достижение самых высоких стандартов в управлении, будучи убежденной во взаимосвязанности этих двух целей. Приверженность прозрачному и ответственному управлению бизнесом важна для поддержания доверия инвесторов и для получения акционерами максимальной прибыли. Компания стремится к достижению лидирующих финансовых и производственных показателей в нефтегазовой отрасли. Достижение этой цели напрямую зависит от эффективности сотрудничества Компании с ее поставщиками и подрядчиками, построенного на принципах прозрачности и честной конкуренции, а также лояльности потребителей, которая обеспечивается высоким качеством производимой продукции. Для повышения эффективности своего бизнеса Компания разрабатывает и внедряет новые технологии на всех этапах своей деятельности” - политика компании ОАО «НК «Роснефть» во взаимодействии с бизнес-сообществом;

- “Мы способствуем созданию здоровых и безопасных условий труда, достижению технически приемлемых и экономически обоснованных уровней рисков, стремимся предупреждать возникновение несчастных случаев и профзаболеваний, связанных с производственной деятельностью. В сфере своего влияния требуем того же от наших подрядчиков. Мы обеспечиваем безопасность труда современными достижениями науки и техники, реализуем результативную систему производственного контроля и контроля охраны труда, постоянно повышаем культуру труда” - политика ЗАО “Желдорипотека” в области безопасности труда.

С одной стороны, политики компании являются неким продолжением миссии компании

и в то же время более четко формулируют определенные приоритеты и направления развития бизнеса. Проводя декомпозицию принятого в компании видения развития и принимая политику в каждом функциональном направлении, управляющий состав организации более четко определяет собственную уникальность и индивидуальность. Политики определяют классы и группы объектов, с которыми будет взаимодействовать компания, во внешней среде в виде конкурентов, общества, потребителей, поставщиков, государства и т.д. Политики задают методы взаимодействия как с внешней средой, так и с внутренними подсистемами. Таким образом, принятые политики внутри организации позволяют бизнесу более четко определить свою специализацию и занять свое место в процессе разделения труда.

С другой стороны, политики компании более четко определяют направления, формы, методы, средства, правила, приемы использования ресурсного, научно-технического, кадрового и производственно-сбытового потенциала предприятия. То есть политики являются неким суперстратегическим слоем в области принятия решений развития бизнеса, задают основные цели в каждой функциональной области деятельности. Когда цели определены, согласованы между собой, четко сформулированы и количественно определены с использованием соответствующих показателей, то тем самым аморфное “пространство действий”, которое компании предстоит выполнить в будущем, превращается в жесткую структуру, появляются ориентиры, которых надо достигать, по которым можно судить о степени достижения целей. В данном случае руководящему составу необходимо разрабатывать стратегии по достижению намеченных целей, которые будут соответствовать тем требованиям и ограничениям, которые были заданы миссией и политиками организации.

Стратегии компании

Термин “стратегическое управление” был введен в обиход на стыке 60-70-х гг. XX в. для того, чтобы обозначить разницу между текущим управлением на уровне производства и управлением, осуществляемым на высшем уровне. Предпосылкой к формированию такого различия являлась прежде всего изменчивость условий внешней среды. Разработка идей стратегического управления нашла отражение в работах таких авторов, как Frankenhofs and Granger (1971), Ansoff (1972), Schendel and Hatten (1972), Irwin (1974) и др. Ведущей идеей, отражающей сущность перехода от оперативного управления к стратеги-

ческому, явилась идея необходимости переноса центра внимания высшего руководства на окружение, для того чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения.

Можно указать на несколько конструктивных определений, которые были предложены авторитетными разработчиками теории стратегического управления. Шендел и Хаттен рассматривали его как “процесс определения и (установления) связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям”¹. По Хиггинсу, “стратегическое управление – это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением”², Пирс и Робинсон определяют стратегическое управление “как набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь цели организации”³. Существует еще ряд определений, которые делают упор на те или иные аспекты и особенности стратегического управления или же на его отличия от “обычного” управления.

По сути своей в условиях нестабильности внешней среды стратегия является некоторым долгосрочным планом действий по достижению целей, обозначенных собственниками и высшим руководством. Стратегия – это некая функция перехода бизнеса из текущего состояния в желаемое в системе координат, установленной ограничениями видения компании в будущем и политиками организации. Ускорение изменений в окружающей среде, новые запросы и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых, зачастую совершенно неожиданных возможностей для осуществления бизнеса, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других факторов привели к резкому возрастанию значения стратегического управления.

В основе стратегического управления лежит непрерывный контроль и оценка происходящих изменений в деятельности бизнеса с целью поддержания способности к выживанию, эффективному функционированию в условиях нестабильности внешней среды и достижению необходи-

мого состояния. С учетом сформированных политик компании стратегии развития в каждом функциональном направлении позволяют декомпозировать цели бизнеса на более конкретные, понятные и выполнимые задачи, которые в дальнейшем декомпозируются на более мелкие подзадачи и т.д. В ходе проработки и исполнения стратегий менеджмент организации решает вопросы по формированию модели управления, средствам и методам достижения прямых и косвенных задач. Формирование стратегий – это непрерывный творческий процесс, позволяющий быстро и адекватно реагировать на изменения внешние и внутренние, а также учитывать их последствия.

Стратегическое управление и постановка более конкретных задач определяют более конкретный вид деятельности каждого сотрудника компании и сокращают время перехода от одного вида деятельности к другому. Таким образом, происходит более рациональное распределение труда среди сотрудников организации и тем самым достигается более совершенный уровень специализации уже на уровне участников бизнеса. Другими словами, формирование стратегий бизнеса способствует процессу разделения труда и специализации бизнеса в конкретном виде деятельности.

Хотя стратегическое управление и является некоторым переходным звеном от миссии компании к конкретному процессу исполнения задач, однако стратегия не отвечает на вопрос, что именно каждый работник должен делать для выполнения своих задач. Для более конкретного и формального описания набора действий существует такое понятие, как бизнес-процесс.

Бизнес-процессы компании

Существует несколько подходов к организации систем управления бизнесом: подход с позиции выделения различных школ управления, процессный подход, системный подход, ситуационный подход и т.д. В последнее время зарекомендовал себя процессный подход, закрепленный в стандарте менеджмента качества ISO 9000. Впервые данная версия стандарта была разработана в 1987 г., в 1994 г. уточнена, а в 2000 г. радикально пересмотрена, хотя внесение изменений ограничилось лишь “косметическими” правками. Стандарты ISO серии 9000 требуют использовать процессный подход к управлению организацией. В основе процессного подхода к управлению организацией лежит выделение в организации бизнес-процессов и управление этими бизнес-процессами. Объединение людей для

совместного труда, ориентируя их на процесс, позволяет усовершенствовать разделение труда, поскольку данное мероприятие имеет ряд преимуществ:

- повышение профессионализма и специализации каждого работника;
- снижение затрат вследствие централизации функций;
- улучшение качества в рамках каждого процесса;
- удобство формирования организационной структуры компании;
- повышение безопасности труда;
- облегчение контроля выполнения работ и т.д.

Параллельно с формированием стандарта ISO 9000 в начале 1990-х гг. начало складываться методологическое направление, изучающее вопросы процессной организации систем управления и дающее решения по их построению – реинжиниринг бизнес-процессов (РБП) (Business Process Reengineering). Впервые термин “РБП” был введен Михаилом Хаммером – родителем первого, “традиционного” подхода к РБП, который предполагает создание новых бизнес-процессов (БП) “с чистого листа”. Второй подход к проведению РБП появился в результате анализа критических замечаний в адрес метода “чистого листа”. Его автором считается Томас Дэйвенпорт, который предлагал, прежде чем приступить к проектированию новых БП, изучить и отчетливо представить себе существующие бизнес-процессы. Истоки концепции реинжиниринга ведут к теориям управления, разработанным еще в XIX в. В 80-х гг. XIX в. Тейлор предложил менеджерам использовать методы процессного реинжиниринга для наилучшей разработки процессов организации деятельности или перестроить такие процессы для оптимизации производительности.

В современной литературе существует множество определений понятия “бизнес-процесс”, но более обобщенное сформировано на базе определения, представленного все в том же стандарте ISO 9000: “устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя”.

Выделяют несколько видов бизнес-процессов:

- управляющие – бизнес-процессы, которые управляют функционированием системы;
- операционные – бизнес-процессы, которые составляют основной бизнес компании и создают основной поток доходов;

• поддерживающие - бизнес-процессы, которые обслуживают основной бизнес.

Прежде всего, деловые процессы необходимо описать. Существует множество подходов и нотаций описания бизнес-процессов, начиная от текстового описания, заканчивая нотациями, позволяющими сразу запускать автоматизированные экземпляры БП в организации. Примерами самых распространенных нотаций могут быть IDEF0, TQM, UML, Методика функционального моделирования А. Кобурна, BFD, ARIS, EPC, BPMN 2.0 и т.д. В первую очередь это необходимо, чтобы конкретно иметь представление о выполняемых операциях каждого сотрудника, избежать зон двойной ответственности или зон безответственности.

Также остается необходимость постоянного совершенствования и оптимизации существующих бизнес-процессов и перестроения их под новые стратегические задачи и изменяющиеся внешние и внутренние условия. Используя процесс совершенствования БП согласно циклу Шухарат-Деминга PDCA (plan, do, check, act) либо при помощи подхода BPR можно достичь наиболее оптимального набора бизнес-процессов, позволяющих эффективно провести разделение труда с достижением оптимального результата.

В общем, с учетом вышеперечисленного бизнес-процесс можно представить в виде функции, которая преобразует аргумент (вход) в определенное значение (выход) согласно определенным законам. Причем можно найти экстре-

мальное значение данной функции по трем параметрам: скорость, качество и стоимость. Бизнес-процессы являются фундаментом всего бизнеса с учетом его специализации, а также являются конечным инструментом в процессе разделения труда.

Заключение

Вследствие специализации, роста профессиональных качеств и грамотного распределения труда среди экономических единиц достигается максимальный уровень дохода и удовлетворения потребностей различных участников рынка. Это было известно уже давно. И в данной статье было показано, каким образом можно достичь успеха в своем деле в современных условиях ведения бизнеса. Структура "Миссия - Цели - Задачи - Бизнес-процессы" является некоей дорожной картой для проведения процесса разделения труда на различных уровнях экономической деятельности, начиная от рынка и заканчивая выполнением своих обязанностей конкретным работником.

¹ Schendel D.E., Hatten K.J. Business Policy or Strategic Management: a view for emerging discipline // Academy of Management Proceedings. 1972.

² Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management: Text and Cases. 2nd ed. Chicago, 1983.

³ Pears J.A., Robinson R.B. Strategic Management. Formulation, Implementation and Control. IRWIN, Boston, 1992.

Поступила в редакцию 04.06.2012 г.

Условия формирования и развития интеллектуального капитала

© 2012 М.Е. Келейнова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: meb_06@mail.ru

На современном этапе общественного развития роль интеллектуального капитала в экономике страны требует внимательного и глубокого изучения. Качество интеллектуального капитала зависит от многих аспектов, самыми главными из которых являются условия и способы его формирования.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальные ресурсы, этапы формирования интеллектуального капитала, индивидуальный интеллектуальный капитал, инновационное развитие, условия развития интеллектуального капитала.

Категория “интеллектуальный капитал” сегодня занимает важное место в системе экономических наук. Для улучшения и упрочения позиции страны в мировом сообществе необходимо углубленное изучение формирования рассматриваемой категории. Изучением условий, влияющих на формирование и развитие интеллектуального капитала, занимаются многие ученые. К их числу можно отнести И.Г. Ибрагимова¹, Г.М. Толстоброва, С.С. Кудрявцева - все они изучают данную проблему с разных сторон, но при этом общей целью выступает выявление закономерностей эффективного накопления интеллектуальных ресурсов. Исходя из полученных знаний, интеллектуальный капитал можно определить как систему накопленных знаний, умений и навыков в конкретной сфере деятельности, которые могут быть использованы в процессе модернизации и усовершенствования соответствующего процесса (образовательный, производственный, законотворческий и т.д.). Система интеллектуального капитала стабильно включает в себя человеческий капитал, структурный капитал, в том числе интеллектуальную собственность, и клиентский капитал.

Для прогрессивного и динамичного развития обществу сегодня необходимы различные структуры, заинтересованные в накоплении и обогащении интеллектуального капитала. Этот компонент в настоящее время является одним из главных составляющих, необходимых для успешного функционирования на рынке товаров и услуг любой фирмы и организации. С целью достижения более высокого уровня жизни населения и общественного производства субъекты хозяйствования активно инвестируют средства в воспроизводство интеллектуальных ресурсов, формирование которого продолжается в течение всех этапов развития человечества.

Интеллектуальный капитал формируется в структуре общественных отношений, и главную

роль при этом играет обучение и воспитание, которое в основной степени происходит в коллективе. Процесс накопления интеллектуального капитала происходит неотрывно от развития личности. Рассматривая два понятия как взаимодополняющие, мы должны отметить, что есть два способа формирования изучаемой категории: самостоятельное, без целенаправленного воздействия индивида, и целенаправленное, которое можно определить как воспитание путем воздействия на человека с помощью педагогических инструментов. Другими словами, первый способ - пассивное развитие личности, которое происходит в процессе общения со сверстниками, просмотра фильмов, чтения художественной литературы, участия в мероприятиях общественного характера. Вторым способом мы охарактеризуем как активное воздействие на индивида с целью повышения его образовательного, интеллектуального и общекультурного уровня. Здесь большую роль начинают играть педагогические работники - воспитатели детских садов, учителя школ, тренеры спортивных, танцевальных секций, преподаватели учреждений дополнительного и высшего образования. Дети большее количество времени проводят в семье, в связи с этим родителей мы не можем отнести ни к первой, ни ко второй группе - не всегда их воздействие является как целенаправленным, так и пассивным.

Главную роль в формировании интеллектуального капитала играет активное воспитание. Целенаправленное воздействие позволяет более четко организовать образовательную деятельность и контролировать процесс обучения. Путем использования специальных образовательных технологий существует возможность ставить цели обучения, прогнозировать результаты и проводить корректировку в случае ошибки. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что формирование интеллектуального капитала наиболее связано с образованием и, соответственно, с

такими науками, как педагогика, психология и социология.

Изучая развитие отдельных индивидов, как составляющих и одновременно носителей интеллектуального капитала, мы выделили четыре этапа, каждому из которых соответствуют разные факторы и условия, способствующие наиболее эффективному его формированию².

1. Первый этап накопления индивидуального интеллектуального капитала происходит в начальные годы жизни ребенка в активно воздействующей социальной среде - 4-7 лет. В этот момент в физиологическом смысле формируются все подсистемы организма. На рассматриваемом этапе осваиваются основы культуры и жизненных принципов поведения и общения, формируется устойчивость нервной системы. В данный период наибольшую ответственность за развитие этого ресурса несут родители. Государство же воздействует на воспитание через сеть муниципальных детских садов. Можно проследить взаимосвязь между существующей проблемой отсутствия достаточного количества дошкольных учреждений и формированием у детей коммуникативных навыков, умения объективно воспринимать окружающую действительность. Следствием этой проблемы станет не в полной мере развитая социализация и, как итог, отсутствие необходимых на данном этапе интеллектуальных ресурсов.

2. Следующий этап - с 7 до 18 лет - дети проходят обучение в школе. Школой закладывается базовый объем знаний в области естественных, общественных и гуманитарных наук. Качество полученных знаний прямо пропорционально качеству полученных впоследствии профессиональных навыков. Среднее общее образование относительно интеллектуального капитала участвует в формировании основ культурно-нравственного восприятия, выявлении интересов и закреплении индивидуальных способностей и ориентации детей. На этом этапе завершается социализация личности, осознание гражданских обязанностей, прав, свобод, норм общественной морали и правил жизни в обществе. Негативные последствия неэффективной работы системы образования и воспитания проявляются в формах преступности, создании протестных молодежных организаций и групп, способствуют росту числа наркозависимых.

3. Третьим логическим этапом является получение профессионального образования через обучение в средних и высших учебных заведениях. Этот этап особенно важен, так как в процессе формируются профессиональные компетенции и накапливается основа интеллектуальных

ресурсов, от которых впоследствии будет происходить наращивание узкоспециальных знаний. Главной проблемой высшего образования является недостаточная профессиональная ориентированность выпускников школ, в результате чего большая часть выпускников вузов работают в сферах, не соответствующих полученным специальностям. Здесь существует возможность переподготовки или повышения квалификации в учреждениях послевузовского образования³.

4. И четвертый, последний, этап длится на протяжении всей оставшейся жизни человека. Сюда можно отнести различные учреждения послевузовского образования, учреждения повышения квалификации и переподготовки, всевозможные тренинги, курсы, семинары, организованные работодателем, и, конечно, самообразование как составляющая непрерывного обучения.

В период получения высшего и послевузовского образования происходит формирование организационно-предпринимательского капитала, в связи с чем выявляется склонность к бизнесу и предприимчивость. Предпринимательские способности выявляются у очень небольшого числа выпускников.

В данном же ключе и неоднородно формирование интеллектуального капитала. Все проявления творческого труда, способностей к интеллектуальному труду и формированию интеллектуальных продуктов выступают главной целью обучения человека и основной ценностью его в системе общественных отношений.

Рассматривая условия для эффективного формирования интеллектуального капитала в соответствии с каждым рассмотренным уровнем образования, мы приводим классификацию (см. таблицу).

Основной этап формирования индивидуального интеллектуального капитала занимает период в 15-26 лет, и главными формами развития умственных и физических способностей человека на данном этапе являются образование, здравоохранение, социальная мобильность.

Отдельное место в системе формирования и развития интеллектуального капитала занимает профориентационная работа. В настоящее время существует проблема профнепригодности выпускников вузов за счет низкой заинтересованности в профессиональной деятельности по выбранной специальности. Это связано с тем, что в возрасте 17-18 лет не каждый выпускник может правильно выбрать будущую профессию, соответствующую его интересам и жизненным целям. Решение данной проблемы было найдено не так давно. С 2000 г. началась разработка программ профориентации учеников старших клас-

Условия для эффективного формирования интеллектуального капитала,
соответствующие каждому уровню образования

Уровень образования	Образовательные учреждения	Субъекты воздействия	Условия для эффективного формирования интеллектуального капитала
Дошкольное	Детский сад Школа раннего развития Учреждения дополнительного образования	Семья Друзья Воспитатели Преподаватели учреждений дополнительного образования Государство	Содействие и помощь родителей Комфортная психологическая обстановка Высококвалифицированные воспитатели и преподаватели Развитая сеть учреждений дошкольного и дополнительного образования Активная роль государства в дошкольном воспитании
Среднее (полное) общее	Школа Лицей Гимназия Учреждения дополнительного образования	Семья Друзья Учителя Преподаватели учреждений дополнительного образования Государство	Стабильная, положительная семейная обстановка Комфортная психологическая обстановка Друзья без вредных привычек Высококвалифицированные учителя и преподаватели Широкий выбор эклективных курсов Гибкость образовательных программ Эффективная профориентационная работа
Среднее профессиональное	Техникум Колледж Учреждения дополнительного образования Место работы	Семья Друзья Преподаватели учреждений среднего профессионального образования Преподаватели учреждений дополнительного образования Работодатель Коллеги Государство	Стабильная, положительная семейная обстановка Постоянная поддержка со стороны семьи Комфортная психологическая обстановка Друзья без вредных привычек Высококвалифицированные преподаватели Выбор изучаемых дисциплин Гибкость образовательных программ Направленность на научную деятельность Использование инновационных образовательных технологий Практико-ориентированное обучение Широкое использование информационно-телекоммуникационных технологий в обучении
Высшее профессиональное	Институт Академия Университет Учреждения дополнительного образования Предприятие по прохождению практики Место работы	Семья Друзья Преподаватели учреждений высшего профессионального образования Преподаватели учреждений дополнительного образования Работодатель Коллеги Государство	Заинтересованность преподавателей в развитии студентов Тесное сотрудничество предприятий и организаций с учебным заведением Стабильная обстановка в системе образования страны Помощь в трудоустройстве Возможность повышать свой образовательный уровень Поощрение саморазвития сотрудников Возможность карьерного роста
Послевузовское	Институт Академия Университет Учреждения дополнительного образования Место работы	Семья Друзья Преподаватели учреждений послевузовского образования Преподаватели учреждений дополнительного образования Работодатель Коллеги Государство	Стабильная, положительная семейная обстановка Возможность повышать свой образовательный уровень Комфортный психологический климат в коллективе Сильная корпоративная культура Поощрение саморазвития сотрудников Возможность карьерного роста Организация курсов повышения квалификации Активное внедрение инноваций в организации Создание системы накопления и наращивания интеллектуального капитала

сов, однако активное внедрение таких программ получило развитие только 3-4 года назад, но и сейчас они не являются достаточно эффективными. В этом отношении речь идет конкретно о России, так как в большинстве европейских стран такие программы применяются очень широко. Решение рассматриваемой проблемы приблизит нас к формированию самодостаточного, информационно развитого общества с большим объемом интеллектуальных ресурсов и позволит восстановить статус мощного государства.

Развитие интеллектуального капитала есть процесс всестороннего движения человеческих способностей как концентрированного выражения знаний, умений, навыков человека, а также его компетенций и уровня мотивации. Это движение основано на расширенном воспроизводстве способностей в рамках того или иного вида деятельности, приводящем к совершенствованию человека как субъекта данного вида деятельности: фундаментально значимыми выступают производительная и потребительная деятельность, а творческая и “социальная” деятельность индивида, скорее, как их важнейшие атрибуты⁴.

Внутренним содержанием процессов развития интеллектуального капитала является изменение свойств и структуры составных компонентов человеческого капитала.

Для развития интеллектуального капитала требуется выполнение определенных условий, среди которых фундаментально значимыми выступают два условия воспроизводства: условия накопления и условия использования интеллектуальных ресурсов.

На стадии постиндустриализации экономики формируется новый механизм развития интеллектуального капитала, основанный не только на инвестициях в подготовку будущей рабочей силы, но и на деятельности индивида в потребительской и социальной сферах, развитии творческих способностей: происходит существенное изменение роли человека вследствие развития потребительского сектора экономики, сферы услуг, массового распространения творчества. Важный вывод заключается в том, что все способности человека (производительные, потребительные, творческие, “социальные”) могут не только накапливаться, но и в процессе его производительной и потребительной деятельности совершенствоваться, а также быть источником комплексного саморазвития индивида на более высоком уровне. Анализ влияния информатизации на развитие интеллектуального капитала позволил сделать вывод, что информатизация оказывает влияние на институты развития интеллектуального капитала в международном рей-

тинге, в частности, по причине слабой степени развития специальных навыков в сфере специального интеллектуального капитала, необходимого для такого уровня технологий⁵.

В современном обществе благодаря развитию социальных информационных сетей практически каждый человек получает возможность участия в социальных взаимодействиях: в получении и оказании бесплатных консультационных услуг на образовательных форумах, в блогах, интернет-справочниках, энциклопедиях и в других ресурсах.

Государство, домохозяйства, бизнес - совокупность субъектов, каждый из которых участвует в формировании соответствующих условий развития интеллектуального капитала - его воспроизводства, накопления, использования.

В системе субъектов развития интеллектуального капитала государство выступает, прежде всего, в качестве гаранта условий устойчивого воспроизводства интеллектуального капитала, домохозяйства - как основные субъекты (и одновременно - объекты) накопления интеллектуального капитала, тогда как бизнес является релевантной совокупностью субъектов, заинтересованных, главным образом, в максимально эффективном использовании интеллектуального капитала⁶.

Важным инструментом экономической политики, воздействующим на процессы воспроизводства и накопления интеллектуального капитала, являются государственные расходы на социально-культурные мероприятия - “социальные инвестиции”, подход к структурированию которых во многих развитых странах нуждается в модернизации.

Сектор социальных программ большей частью традиционно ложится на региональные и муниципальные бюджеты, поэтому в современных условиях назревает необходимость создания региональных фондов развития интеллектуального капитала.

Домохозяйства формируют интеллектуальный капитал на индивидуальном уровне, прежде всего, через функцию потребления, непосредственно проявляя себя как субъекты рациональной либо иррациональной деятельности.

Для бизнеса интеллектуальный капитал есть ресурс, привлекаемый с целью максимально эффективного использования в процессе производства. Фирмы осуществляют инвестиции в интеллектуальный капитал, также рассчитывая на улучшение показателей его использования.

Подводя итог, можно утверждать, что на формирование и развитие интеллектуального капитала влияет множество различных факторов и

условий. Формирование интеллектуального капитала происходит с самого раннего возраста, когда человек получает первичные знания о мире и приобретает физические навыки. Однако важнейший вклад в формирование и дальнейшее развитие интеллектуального капитала происходит во время профессиональной подготовки, когда человек проходит обучение в средних и высших учебных заведениях. Развитие интеллектуального капитала осуществляется на протяжении всего жизненного цикла как в результате повышения квалификации, так и в условиях повседневной жизни. Государственная политика также является одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование и развитие интеллектуального капитала.

¹ *Ибрагимов И.Г.* Влияние частной собственности на развитие интеллектуального капитала фирмы : дис. ... канд. экон. наук. М., 2008.

² *Левченко Л.В.* Влияние глобализации на мировую и национальную системы образования // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2006. □ 1 (19). С. 129-138.

³ *Левченко Л.В., Карпенко О.А.* Институциональный подход к анализу категории "интеллектуальный капитал" // Экон. науки. 2009. □ 7 (56). С. 88-94.

⁴ *Левченко Л.В., Карпенко О.А.* Теоретические подходы к анализу категории "интеллектуальный капитал" // Экон. науки. 2009. □ 3 (52). С. 64-69.

⁵ *Левченко Л.В., Леднова И.В.* Перспективы развития образовательного процесса вуза в условиях информационного общества // Экон. науки. 2006. □ 4 (17). С. 97-104.

⁶ *Левченко Л.В., Лашко С.И.* Модернизация высшего образования в Европе и России // Экон. науки. 2005. □ 2 (11). С. 75-82.

Поступила в редакцию 05.06.2012 г.

Экономика и управление