

ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рецензируемый научно-методический журнал

Включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

ISSN 1994-0556 № 4 (32) 2014

Выходит 4 раза в год
Распространяется в Российской Федерации
и зарубежных странах

Зарегистрирован 30 ноября 2006 г.
в Министерстве РФ по делам печати, телевидения
и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер ПИ № ФС77-26481

Редакция:

Главный редактор

Сизов Владимир Сергеевич,
доктор экономических наук, профессор

Главный научный редактор

Авдокушин Евгений Федорович,
доктор экономических наук, профессор

Ответственный редактор

Мальцева Светлана Александровна,
кандидат биологических наук

Научные редакторы

Беспятых Василий Ильич,
доктор экономических наук, профессор

Носов Александр Леонидович,
доктор экономических наук, профессор

Бармина Елена Анатольевна,
кандидат экономических наук

Гаврилук Елена Дмитриевна,
кандидат юридических наук

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
тел.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61; e-mail: rus@vsei.ru

Позиция редакции может не совпадать с мнением
авторов. Получение материалов для публикации
означает согласие авторов на передачу права
на издание отредактированного варианта статьи
в журнале.

Партнеры журнала:

Центр общественных наук МГУ;
Институт экономических стратегий РАН;
Академия философии хозяйства (АФХ);
Международная академия исследований будущего
(МАИБ).

Фото на 1 стр. обложки А. А. Сизовой.

© Вятский социально-экономический институт, 2014

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета

Глазьев Сергей Юрьевич,
доктор экономических наук, профессор,
академик РАН (г. Москва)

Члены редакционного совета

Агеев Александр Иванович,
доктор экономических наук, профессор,
президент МАИБ (г. Москва)

Алиев Урак Жолмурзаевич,
доктор экономических наук, профессор,
(г. Астана, Казахстан)

Архипов Алексей Юрьевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Ростов-на-Дону)

Бессолицын Александр Алексеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Бодров Владимир Григорьевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Киев, Украина)

Бузгалин Александр Владимирович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Гузев Михаил Михайлович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Волгоград)

Гусов Аузби Захарович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Лемещенко Петр Сергеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Минск, Белоруссия)

Мордовченков Николай Васильевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Нижний Новгород)

Нижегородцев Роберт Михайлович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Новак Алоизи,
доктор экономических наук, профессор
(г. Варшава, Польша)

Осипов Юрий Михайлович,
доктор экономических наук, профессор,
президент АФХ (г. Москва)

Рязанов Виктор Тимофеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Санкт-Петербург)

Чекмарев Василий Владимирович,
доктор экономических наук, профессор,
(г. Кострома)

Содержание

Финансовая экономика

Авдокушин Е. Ф., Огрызко К. В. Циклическая динамика реального валютного курса – закономерность экономики развивающихся стран?.....4

Крылов А. В. Расширение использования инновационных инструментов на российском финансовом рынке..... 15

Проблемы новой экономики

Чекмарев В. В. Процессный аспект экономики нововведений в обеспечении экономической безопасности хозяйствующих субъектов 22

Беляков А. А. Актуализация исследования проблем патентно-правового регулирования создания, использования и защиты зависимых изобретений 28

Модернизация российской экономики

Холкин А. В., Беснятых А. В. Пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности: понятие, анализ состава и классификации 33

Малышев В. Л. Наука о лидерстве России: резервы институционального потенциала и нереализованного сотрудничества..... 39

Фролова Ю. В. Механизм оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости региональных бюджетов РФ..... 54

Бородин Д. В. Вопросы и методы эффективного импортозамещения на предприятиях Российской промышленности..... 59

Стратегии развития регионов

Мордовченков Н. В. Программа эффективного производства зерновых культур в АПК Нижегородской области..... 65

Вишнякова Т. Б. Методический подход к анализу конкурентоспособности российских регионов 74

Современный менеджмент

Носов А. Л. Оценка качества работы городского пассажирского транспорта 80

История экономики

Худойнатов Ж. Ж. Геополитические факторы развития рынка нефти 87

Реформы российского образования

Ивахненко Е. Н. Коммуникативная и культурно-охранительная функции российского гуманитарного образования в глобальной конкурентной борьбе..... 92

Contents

Finance Economy

Avdokushin E. F., Ogryzko K. V. Cyclical Dynamics of the Real Exchange Rate – a Law-governed Nature of Economics in Developing Countries?4

Krylov A. V. Increasing the Use of Innovative Instruments in the Russian Financial Market..... 15

New Economy Problems

Chekmarev V. V. Processes Aspects of Economy Innovations in the Economic Security of Economic Units 22

Belyakov A. A. The Patent-Law Issues Research Updating of Creation, Use and Protecting of Subinvention Creations..... 28

Modernization of the Russian Economy

Kholkin A. V., Bespyatykh A. V. Users of the Bookkeeping Accounting: the Notion, the Structure and Classification Analysis 33

Malyshev V. L. Leadership Science: Reserves of the Institutional Potential and Unrealized Cooperation 39

Frolova J. V. Mechanism to Evaluate the Long-term Balance and Stability of the Russia Regional Budget..... 54

Borodin D. V. Questions and Methods of Effective Import Substitution at the Russian Enterprises 59

Strategies of Regions Development

Mordovchenkov N. V., Savrukov N. T. A program of a Cereal Crops Effective Production in the AIC of Nizhegorodsky Region 65

Vishnyakova T. B. Methodical Approach to the Analysis of the Russian Regions Competitiveness 74

Modern Management

Nosov A. L. Assessment of the Urban Passenger Transport Quality..... 80

History of Economics

Hudoynatov J. J. Geopolitical Factors of Oil Market Development..... 87

Reforms of the Russian Education

Ivakhnenko Y. N. Communicative and Cultural-Protective Function of the Russian Humanitarian Education in the Global Competitive Battle 92

Финансовая экономика

Циклическая динамика реального валютного курса – закономерность экономики развивающихся стран?¹

Е. Ф. Авдокушин,

председатель межрегиональной группы ученых – Институт исследования новой экономики,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва
E-mail: AEF2005@yandex.ru

К. В. Огрызко,

доцент Российского государственного социального университета,
кандидат экономических наук,
г. Москва
E-mail: k_nekrasov@list.ru

Cyclical Dynamics of the Real Exchange Rate – a Law-governed Nature of Economics in Developing Countries?

E. F. Avdokushin, K. V. Ogryzko

В работе анализируется динамика реального обменного валютного курса. Доказывается, что в развивающихся странах реальный курс (ПК) национальной валюты не может стоять на месте, он находится в непрерывном движении. И правительство не может его контролировать (фиксировать) подобно номинальному курсу. Эта динамика является циклической: периоды непрерывного роста ПК сменяются неизбежным обрушением обоих курсов, номинального и реального, что является особенностью экономики развивающихся стран. От фазы этого цикла существенно зависят фундаментальные свойства национальной экономики. Авторы пытаются найти ответ на вопрос: как можно вырваться из этого порочного цикла.

Ключевые слова: реальный обменный валютный курс; девальвация валюты; голландская болезнь; валютные интервенции Центрального банка; эффект ERPH (Exchange Rate Pass-Through; перенос изменений номинального валютного курса на динамику внутренних цен); «страх перед плаванием»; дилемма правительства: укрепление реального курса либо девальвация.

Dynamics of the real exchange rate is analyzed in the work. It is proved that in developing countries a real exchange rate (RER) of the national currency cannot stand on a place, it is in continuous movement. And the government cannot supervise it (to fix) like a nominal exchange rate. This dynamics is cyclical: the periods of continuous growth of RER are replaced by an inevitable collapse of both rates, nominal and real, that is feature of an economics in developing countries. Fundamental properties of the national economy essentially depend on a phase of this cycle. The authors also try to find an answer on the question whether it is possible to be pulled out from this vicious cycle.

Key words: the real exchange rate (RER); currency devaluation; the Dutch disease; currency interventions of the Central bank; ERPH effect (Exchange Rate Pass-Through); «fear of floating»; the dilemma of government: strengthening of real exchange rate or devaluation.

В современной экономической литературе используются два подхода к понятию реального валютного курса (ПК): в статике и динамике². При

первом подходе, в статике, ПК имеет текущее значение в каждый момент времени. А при втором подходе, в динамике, рассматриваются только из-

¹ Статья подготовлена при поддержке РГНФ.

² По традиции, идущей от работ Густава Касселя, эти два подхода также ассоциируются с абсолютным (в статике) и относительным (в динамике) ППС (паритетом покупательной способности, PPP Purchasing Power Parity).

менения (приращения) РК, тогда как текущее значение лишается смысла³.

В данной статье авторы обосновывают, что нынешние методы (принципы) количественной оценки реального курса приводят к неинформативным и поэтому бесполезным числам – как при статическом, так и динамическом подходах. И можно предложить альтернативный подход к количественной оценке РК, который будет обладать информативностью, соответственно, ценностью.

Мы предлагаем начать с точечных РК в статике (на каждый отдельный товар/услугу), в литературе их называют «относительными (безразмерными) ценами». При этом распространить эти точечные РК на все возможные цены, включая зарплату (цену рабочей силы), цену земли, ресурсов и т. д.

Первый подход к понятию реального валютного курса – в статике

В начале уточним понятия номинального, паритетного и реального валютных обменных курсов (соответственно НК, ПК и РК; ner , ppp , rer ¹). По номинальному курсу (НК) происходит обмен валюты в обменных пунктах, на торгах валютных бирж (например, в России на торгах ММВБ – московской межбанковской валютной биржи), и этот курс утверждает Центральный банк по итогам торгов на валютной бирже. Таким образом, по «номинальному курсу» происходит реальный обмен валюты, в то время как «реальный курс» (а также «паритетный курс») – это расчётная величина, по которой реального обмена валюты не происходит, несмотря на получающуюся при этом «игру слов».

Пусть, один литр молока определённого качества (жирности, сорта) стоит в России « $P_{рф}$ » руб. (например, 40 руб.), а в Соединённых Штатах один литр молока такого же качества (жирности, сорта) стоит « P_{USA} » долл. (например, два долл.). Если мы считаем, что количество и качество продукта в России и США одинаково, мы можем приравнять « $P_{рф}$ » руб. и « P_{USA} » долл.

$$P_{рф} \text{ руб.} = P_{USA} \text{ долл.} \quad (1.1)$$

Получается некоторое курсовое соотношение (1 долл. = $P_{рф}/P_{USA}$ руб. или 1 руб. = $P_{USA}/P_{рф}$ долл.), которое определяет точечный (элементарный,

парциальный) паритетный курс (ПК) (или паритет покупательной способности) по конкретному продукту, в данном случае, по молоку (строго говоря, по молоку определённого сорта и качества). В нашем примере 40 руб. = 2 долл., т. е. 1 долл. = 20 руб. или 1 руб. = 5 центов. Точно также мы можем вычислить точечный паритетный курс по подсолнечному маслу или сахару, сливочному маслу и так далее по разным видам товаров или услуг.

Паритетный и реальный курсы – это родственные понятия, разница между ними состоит только в том, что паритетный курс имеет денежные единицы измерения (например, количество рублей за один доллар или, наоборот, долларов за один рубль), а реальный курс – это безразмерная величина, которая, как мы определим ниже, меняется в диапазоне от 0,0 до 1,0 (в редких случаях оказывается больше 1,0). Чтобы получить точечный (элементарный, парциальный) реальный курс (РК) по конкретному товару (услуге), нужно просто поделить номинальный курс на точечный паритетный курс по этому товару (услуге) при условии, что и номинальный, и паритетный курсы измеряются количеством иностранной валюты за единицу национальной.

$$rer = \frac{ner (\text{количество иностр. валюты за единицу нац. валюты})}{ppp (\text{количество иностр. валюты за единицу нац. валюты})}, \quad (1.2)$$

Так, точечный РК по молоку для рубля к доллару США при условном номинальном курсе 30 руб. за 1 долл. и для цен на молоко в РФ и США, приведённых выше, равен 0,67.

$$rer = \frac{ner}{ppp} = \frac{1/30 \text{ (долларов за 1 рубль)}}{1/20 \text{ (долларов за 1 рубль)}} = 0,67$$

Понятие точечного реального курса имеет понятный экономический смысл: насколько данный продукт/услуга (сопоставимого качества) в России стоит дешевле, чем в США, в пересчёте к единой валюте. Так, в нашем примере мы видим, что молоко в России стоит (в пересчёте к единой валюте) дешевле, чем в США, и составляет 0,67 от его американской стоимости.

Слово «точечный» («элементарный», «парциальный») означает, что мы берём реальный или паритетный курсы по отношению к отдельному товару (услуге). А если мы хотим получить единый

³ Это в равной степени относится ко многим реальным величинам в экономической теории (реальной зарплате, ВВП, доходу), о чем подробно говорится в следующем разделе.

⁴ В англоязычной литературе приняты следующие термины: номинальный курс NER (Nominal Exchange Rate), паритетный курс (он же абсолютный паритет покупательной способности) absolute PPP (Purchasing Power Parity), реальный курс RER (Real Exchange Rate). В тексте используется русскоязычная аббревиатура: НК, ПК и РК, а в формулах англоязычная, соответственно ner , ppp , rer .

для всей экономики реальный или паритетный курс, то нужно взять корзину, представляющую широкий набор товаров и услуг, производимых в данной стране. Пусть, « $P_{\text{руб}}$ » руб. – это стоимость в России такой корзины, включающей определённый представительный набор товаров и услуг. А « P_{USA} » долл. – это стоимость такой же корзины в США. Если мы считаем, что обе корзины в России и США совершенно одинаковы (по количеству и качеству всех входящих товаров и услуг), то имеем право приравнять « $P_{\text{руб}}$ » руб. и « P_{USA} » долл. Опять запишем соотношение (1.1) (теперь уже не для отдельного товара, а для всей корзины), определяющее единый (неточечный) паритетный курс (ПК), и затем (зная ПК для корзины и НК) запишем соотношение (1.2), определяющее единый (неточечный) реальный курс (РК) (который в литературе также называют «относительной ценой» этой корзины).

Однако если номинальный курс действительно является единым для всей экономики, то рассчитанные таким образом реальный и паритетный курсы не являются в такой же степени едиными для экономики, так как они существенно зависят от выбора корзины. Забегая вперёд, скажем, что основная проблема информативности количественных оценок РК связана не с точечными РК, она начинается именно тогда, когда мы пытаемся агрегировать эти точечные РК в некие корзины.

На практике при проведении расчётов реальных (и паритетных) курсов для разных стран мира проблема состоит не только в том, что нужно подтвердить идентичность качества входящих в корзину товаров и услуг. Во многих случаях проблема, вообще, состоит даже в подборе сопоставимых корзин.

Если взять группу высокоразвитых стран мира, то в рамках этой группы всегда можно подобрать сопоставимые корзины, так как уровень производства и потребления в этих странах примерно равный. Например, при расчёте реального (паритетного) курса между долларом США и Британским фунтом стерлингов можно подобрать полноценную корзину на основе широкого набора товаров и услуг при уверенной сопоставимости их уровня качества. Но если мы рассчитываем реальный (паритетный) курс валют двух стран, нахо-

дящихся на разных уровнях развития, например, США и Нигерии, то нам не удастся подобрать полноценные широкие сопоставимые корзины просто потому, что в Нигерии не производятся те же (потребительские и промышленные) товары, что и в США. И средний набор потребления (потребительская корзина), включая питание, одежду, жилищно-коммунальные услуги и др., в этих двух странах сильно различается.

Однако в современных условиях мы наблюдаем тенденцию к постепенной унификации набора потребления во всех странах мира – это одно из проявлений процесса глобализации. И в наборы потребления (потребительские корзины) большинства стран мира постепенно проникают «сникерсы», кока-кола, Биг Маки (от Макдоналдс) и, конечно, бытовая техника (теле-, радио-, электронная аппаратура) от мировых производителей.

Но подчеркнём: даже если чисто импортные товары (например, бытовая техника от мировых производителей) стали занимать прочное место в потребительской корзине граждан данной страны, эти товары нежелательно включать в корзины, по которым рассчитывается реальный (паритетный) курс. Почему? Это связано с тем, что для чисто импортных товаров точечный РК (если игнорировать импортную пошлину и другие факторы, отмеченные ниже) должен быть равен единице⁵. Вообще, для чисто импортных товаров точечный РК (точнее, его отклонение от 1,0) несёт в себе специфическую информацию, включающую возможную импортную пошлину на данный товар, удельные (на единицу продукции) транспортные издержки по доставке из-за рубежа, а также в некоторых случаях политику фирмы-производителя по ценообразованию в разных странах и т. д.⁶

В дальнейшем будет доказываться следующий тезис: чем больше в отдельном товаре/услуге «примесей», «вкраплений» иностранных издержек (а в корзине, соответственно, чисто импортных товаров), тем менее информативной будет количественная оценка РК.

Отсюда становится понятным, почему заметную популярность приобрёл расчёт паритетного (реального) курса по Биг Маку⁷. Это пример того, как точечный ПК (РК) по Биг Маку претендует на то, чтобы стать мерилем (неточечного) единого

⁵ Это связано с так называемым «законом единой цены», который справедлив для сектора «Т» (Traded) «торгуемых товаров»; подробнее об этом секторе и о «закоме единой цены» см. ниже.

⁶ Существуют специальные исследования на эту тему, которые находятся в русле направления ERPH (exchange rate pass-through), см.: Катранова М., 2010; Добрынская В., 2007; Korhonen L., 2005; Kumar J., 2007; Mishkin F., 2008; Nogueira R., 2007

⁷ Расчет РК по Биг Маку критикуется многими экономистами со времени его введения в оборот в 1986 г. журналом Economist.

для всей экономики ПК (РК). Для этого есть определенные основания.

Первое основание: стопроцентная уверенность в идентичности продукции (и её качества), поскольку глобальная корпорация добивается единого жесткого эталонного стандарта качества и узнаваемости своей продукции во всех странах⁸. Такой уверенности никогда нет для обычных видов продукции/услуг от разных фирм-производителей, каждая из которых действует только в своей стране.

Но в этом отношении Биг Маку ничем не уступают такие эталонно-международные товары, как Кока-кола, Пепси-кола, Сникерс, которые также могли бы претендовать на роль измерителей единых реальных (паритетных) курсов национальных валют. Однако они уступают Биг Маку в другом.

Второе основание. В сравнении с Кока-колой, Пепси-колой и сникерсом у Биг Мака выше доля отечественной локальной стоимости, т. е. Биг Мак является в большей степени отечественным локальным продуктом, чем эти товары. Это связано, во-первых, с политикой корпорации Макдоналдс, которая в каждой стране пытается локализовать свое производство, максимально опираясь на местные источники сырья и продукцию/услуги местных поставщиков. Во-вторых, если производство Кока-кола, Пепси-кола, сникерса осуществляется на высокоавтоматизированных серийных заводах с низкой долей затрат труда персонала, то обслуживание клиентов Макдоналдс требует относительно высокой доли труда (естественно, местного персонала)⁹.

Второй подход к понятию реального валютного курса – в динамике

В экономической теории красной нитью проходит дуализм понятий номинальных и реальных величин. Например, в номинальном и реальном представлении могут быть ВВП (валовой внутренний продукт), национальный доход, заработная плата, банковские проценты по вкладам и по кредитам, а также фактически любые виды денежных доходов или обязательств. В этом ряду также оказывается номинальный и реальный обменный валютный курс, если использовать второй подход к понятию РК.

Вычислим процентное изменение точечного РК (за определённый период), оставаясь в рам-

ках первого подхода к РК, при котором РК имеет текущее значение, определяемое соотношением (1.2), т. е. $RK = HK / PK$ для конкретного товара/услуги. При этом ПК определяется соотношением (1.1), т. е. $PK = P_{USA} / P_{PФ}$, где $P_{PФ}$ и P_{USA} – стоимости идентичных товаров/услуг в РФ и США соответственно. Отметим, что все последующие формулы будут справедливы, если под $P_{PФ}$ и P_{USA} мы будем понимать не только цены отдельных товаров, но и любых идентичных корзин в РФ и США.

Считаем, что индексы (0) и (1) относятся к началу и концу данного периода времени соответственно, тогда

$$rer^{(0)} = ner^{(0)} / ppp^{(0)}, \quad rer^{(1)} = ner^{(1)} / ppp^{(1)}$$

$$ppp^{(0)} = P_{USA}^{(0)} / P_{PФ}^{(0)}, \quad ppp^{(1)} = P_{USA}^{(1)} / P_{PФ}^{(1)}$$

$$rer^{(1)} / rer^{(0)} = (ner^{(1)} / ppp^{(1)}) / (ner^{(0)} / ppp^{(0)}) = (ner^{(1)} / ner^{(0)}) / (ppp^{(1)} / ppp^{(0)})$$

$$(rer^{(1)} / rer^{(0)} - 1) + 1 = ((ner^{(1)} / ner^{(0)} - 1) + 1) / ((ppp^{(1)} / ppp^{(0)} - 1) + 1), \text{ отсюда}$$

$$1 + \Delta rer = (1 + \Delta ner) / (1 + \Delta ppp),$$

$$ppp^{(1)} / ppp^{(0)} = (P_{USA}^{(1)} / P_{PФ}^{(1)}) / (P_{USA}^{(0)} / P_{PФ}^{(0)}) = (P_{USA}^{(1)} / P_{USA}^{(0)}) / (P_{PФ}^{(1)} / P_{PФ}^{(0)}) = (1 + \Delta P_{USA}) / (1 + \Delta P_{PФ})$$

$$1 + \Delta rer = (1 + \Delta ner) / ((1 + \Delta P_{USA}) / (1 + \Delta P_{PФ})), \text{ или}$$

$$(1 + \Delta rer) \cdot (1 + \Delta P_{USA}) = (1 + \Delta ner) \cdot (1 + \Delta P_{PФ}),$$

отсюда

$$\Delta rer = \left(\frac{1}{1 + \Delta P_{USA}} \right) \cdot (\Delta P_{PФ} - \Delta P_{USA}) + \Delta ner \cdot \left(\frac{1 + \Delta P_{PФ}}{1 + \Delta P_{USA}} \right) \quad (2.1),$$

где Δrer , Δner , $\Delta P_{PФ}$, ΔP_{USA} – относительные изменения соответствующих величин за данный промежуток времени в процентах, делённых на 100, т. е.:

$$\Delta rer = \left(\frac{rer^{(1)} - rer^{(0)}}{rer^{(0)}} \right) \text{ – относительное изменение РК,}$$

$$\Delta ner = \left(\frac{ner^{(1)} - ner^{(0)}}{ner^{(0)}} \right) \text{ – относительное изменение НК,}$$

$$\Delta P_{PФ} = \left(\frac{P_{PФ}^{(1)} - P_{PФ}^{(0)}}{P_{PФ}^{(0)}} \right) \text{ – относительное изменение цены в РФ,}$$

⁸ Однако в последние годы политика компании Макдоналдс меняется в направлении перехода от единого глобального стандарта к нескольким стандартам для отдельных крупных регионов мира. Биг Мак приспосабливается к особенностям национальной кухни.

⁹ Кроме того, в сравнении с Кока-колой, Пепси-колой и сникерсом Биг-Мак в большей степени можно рассматривать как «миникорзину» с точки зрения широты спектра отечественных затрат; этот продукт также отличается относительно большим разнообразием пищевых компонентов (мясных, мучных, овощных и т. д.) отечественного происхождения (в этом отношении он несколько уступает Милан-Пицце, однако по имеющимся данным Милан-Пицца не так привержена поиску местных источников сырья).

$\Delta P_{USA} = \left(\frac{P_{USA}^{(1)} - P_{USA}^{(0)}}{P_{USA}^{(0)}} \right)$ – относительное изменение цены в США.

Подчеркнём, формула (2.1) является универсальной в том смысле, что она справедлива не только по отношению к отдельному товару/услуге, но и к любой конкретной корзине, имеющей сопоставимые аналоги в других странах.

Рассматривая формулу (2.1) применительно к корзине, отметим, что в неё входят две величины: ΔP_{RF} и ΔP_{USA} , определяющие относительное изменение цены корзины, которые могут быть близки к инфляции в своих странах, если брать достаточно широкую корзину. Однако эти две величины (для РФ и США) согласованы между собой, поскольку корзины в РФ и США должны быть идентичны – это существенное условие, на котором основаны паритетные курсы. Если же мы расширим корзину так, чтобы она отражала общий в стране индекс потребительских цен, по которому измеряется инфляция в экономике, тогда мы придём ко второму подходу к понятию РК. Для этого мы должны произвести фактически «подмену» в формуле (2.1) – перестать требовать идентичность корзин в РФ и США. Потому что те корзины, по которым измеряется инфляция (общий индекс потребительских цен) в разных странах, естественно не обязаны быть согласованы между собой (по составу и качеству товаров/услуг).

Поэтому мы заменяем в формуле (2.1) эти два члена ΔP_{RF} и ΔP_{USA} на соответствующую инфляцию в РФ и США, i_{RF} и i_{USA} . В итоге мы получаем новую формулу – (2.2), которая по определению представляет второй подход к понятию РК. Таким образом, мы видим, что связь между двумя понятиями реального курса в статике и динамике оказывается разорванной. В этом заключается различие с предлагаемым авторами альтернативным (третьим) подходом, при котором восстанавливается чёткая связь между ними.

$$\Delta rer = \left(\frac{1}{1 + i_{USA}} \right) \cdot (i_{RF} - i_{USA}) + \Delta ner \cdot \left(\frac{1 + i_{RF}}{1 + i_{USA}} \right) \quad (2.2),$$

где Δrer , Δner , i_{RF} , i_{USA} относятся к определённому периоду времени и измеряются в процентах, делённых на 100, т. е.:

$\Delta rer = \left(\frac{rer^{(1)} - rer^{(0)}}{rer^{(0)}} \right)$ – относительное изменение РК, rer

$\Delta ner = \left(\frac{ner^{(1)} - ner^{(0)}}{ner^{(0)}} \right)$ – относительное изменение НК,

i_{RF} , i_{USA} – инфляция в России и США, соответственно.

Отметим, что в формуле (2.2) можно пренебречь множителем $1,0 / (1 + i_{USA})$, который близок к единице (из-за малой величины i_{USA} , инфляции в США); во многих случаях можно также пренебречь и множителем $(1,0 + i_{RF})$ при отсутствии гиперинфляции в РФ, тогда мы получим следующую приближённую формулу (2.3). Расхождения между точной и приближённой формулами (2.2) и (2.3) не велики за исключением тех случаев, когда сильное изменение НК сочетается с высоким уровнем инфляции.

$$\Delta rer = \Delta ner + i_{RF} - i_{USA} \quad (2.3)$$

Первое пояснение. Допустим, за какой-то год номинальный курс рубля к доллару не менялся, а инфляция составила 12% в России и 2% в США. Как за этот год изменится реальный курс рубля к доллару? Согласно точной формуле (2.2):

$$\Delta rer = \left(\frac{1}{1 + i_{USA}} \right) \cdot (i_{RF} - i_{USA}) \quad (2.4)$$

$\Delta rer = (1,0 / (1,0 + 0,02)) * (0,12 - 0,02) = 0,098 = 9,8\%$, т. е. реальный курс рубля вырастет на 9,8% (а по приближённой формуле (2.3) РК вырастет на 10%).

Второе пояснение. Насколько за этот год должен измениться номинальный курс рубля, чтобы его реальный курс остался без изменений (при тех же значениях инфляции в России и США за год)? Согласно формуле (2.2) имеем:

$$\Delta ner = - \left(\frac{1}{1 + i_{RF}} \right) \cdot (i_{RF} - i_{USA}) \quad (2.5)$$

$\Delta ner = - (1,0 / (1,0 + 0,12)) * (0,12 - 0,02) = - 0,089 = - 8,9\%$, т. е. номинальный курс рубля должен снизиться на 8,9% (а по приближённой формуле (2.3) НК должен снизиться на 10%). Соответственно, доллар к рублю должен вырасти на величину:

$$\Delta ner (\text{доллара к рублю}) = \left(\frac{1}{1 + i_{USA}} \right) \cdot (i_{RF} - i_{USA}) \quad (2.6)$$

Δner (доллара к рублю) = $0,98 * 10\% = 9,8\%$.

Таким образом, для того, чтобы реальный курс рубля не изменялся, доллар должен расти примерно со скоростью равной разнице в уровнях инфляции в России и США (если пренебречь малым сомножителем $1 / (1 + i_{USA})$, который при этих цифрах будет равен 0,98).

Обратим внимание на сходство формул (2.4) и (2.6), только формула (2.4) определяет рост РК рубля (к доллару) при фиксированном НК рубля, а формула (2.6) определяет рост НК доллара (к рублю) при фиксированном РК рубля.

Формула (2.6) получена из формулы (2.5) с помощью следующего полезного соотношения:

$$\frac{1}{\Delta\alpha} + \frac{1}{\Delta(1/\alpha)} = -1,0, \quad (2.7)$$

где $\Delta(\alpha)$ и $\Delta(1/\alpha)$ – относительные изменения (в процентах, делённых на 100, и с учётом знака) двух обратных величин (α и $1/\alpha$). В нашем случае, α и $1/\alpha$ – это прямой и обратный обменные курсы, то есть, если α – это курс рубля к доллару, тогда $1/\alpha$ – это курс доллара к рублю либо наоборот. Например, если рубль вырос на 10% к доллару, т. е. $\Delta\alpha = 0,1$, то согласно формуле (2.7) доллар снизится к рублю на $\Delta(1/\alpha) = -0,1 / (1,0 + 0,1) = -0,091 = -9,1\%$.

Циклическая динамика реального курса

Для развивающихся стран характерным является профиль динамики реального курса, когда постепенное укрепление сменяется резким обесценением. Авторы определяют это как циклический «пилообразный» график динамики РК во времени.

Если в развивающейся стране проводится политика фиксированного номинального курса национальной валюты, то в соответствии с формулой (2.4) должен непрерывно расти реальный курс. Причём скорость такого роста определяется уровнем инфляции национальной валюты (точнее разницей в уровнях инфляции национальной валюты и «твёрдых» валют). Поскольку реальный курс не может расти бесконечно, то, достигнув определённого максимального значения, «критического» для данной экономики, РК должен обрушиться (вместе с номинальным курсом), то есть должна произойти девальвация национальной валюты.

После того как прекратится падение номинального курса, и он будет зафиксирован на новом более низком уровне, снова начнётся рост РК по той же формуле (2.4), т. е. будет повторяться его динамика по законам цикла. Но можно ли препятствовать непрерывному росту РК и пытаться зафиксировать его на определённом уровне, оптимальном для данной экономики? Согласно формулам (2.5) и (2.6) для этого нужно было бы допустить непрерывное снижение номинального курса национальной валюты так, чтобы цена доллара непрерывно плавно росла наравне со средним (инфляционным) ростом цен (точнее, со скоростью, равной разнице в уровнях инфляции национальной валюты и доллара (у. е.)). Но такая политика невозможна в развивающихся странах, так как в силу теоремы о «взаимосвязи между девальвацией и инфляцией» это неизбежно вызвало бы «раскручивание» инфляции. А именно

повышенная инфляция и является изначальной причиной этого цикла. С другой стороны, если бы рубль (или валюта развивающейся страны) имел такую же низкую инфляцию, как доллар и другие «твёрдые» валюты (что, вероятно, несовместимо со статусом валюты развивающейся страны), то мы не увидели бы никакого цикла РК, и оба курса, номинальный и реальный, можно было бы фиксировать одновременно.

В итоге получается, что циклическая динамика РК в развивающихся странах представляется неизбежной. Отсюда можно прийти к следующим выводам.

Вывод 1. Государство в развивающихся странах вынуждено проводить политику фиксированного номинального курса национальной валюты, чтобы избежать «раскручивания» инфляции в силу так называемого «страха перед плаванием» (fear of floating) [6; 14].

Вывод 2. Государство в развивающихся странах не может контролировать (фиксировать) РК, то есть не может управлять им так, как оно способно делать с номинальным курсом.

Основными характеристиками (параметрами) этого цикла являются его длительность и амплитуда колебаний РК. Длительность цикла определяется скоростью движения РК, которая, как отмечалось выше, связана с разницей в уровнях инфляции национальной валюты и «твёрдых» валют.

Одно из ярких подтверждений концепции циклической динамики РК представляет экономика Белоруссии. Две мощные девальвации белорусского рубля, сопровождаемые всплеском инфляции, происходили в 1999-2000 гг. и в 2011 г. На этом отрезке времени происходил неуклонный рост РК вследствие повышенной инфляции. Таким образом, длительность последней фазы этого цикла составила 11-12 лет. Российская экономика также даёт подтверждение данной концепции.

Некоторые особенности динамики реального валютного курса в современной экономике

Длительность последней фазы цикла (период между двумя девальвациями российского рубля от 1998 до 2008 гг.) составила 10 лет. На графиках рисунка 1 и рисунка 2 мы видим рост РК российского рубля (к доллару (рисунок 1) и ко всем валютам, так называемый эффективный курс (рисунок 2)) за два периода: (а) с 1999 до осени 2008 г., когда инфляция рубля стабильно держалась на уровне около 12%; (б) с 1995 г. по август 1998 г. (на рисунке 1 этот период начинается с 1992 г.). В период (б) инфляция рубля была значительно выше (как следствие предшествующей гиперинфляции), РК рос быстрее, и, как мы видим, длительность цикла была гораздо короче. На обоих

графиках рисунок 1 и рисунок 2 хорошо видно, что наклоны кривых за эти два периода различны, более крутой наклон кривой мы видим в период (b) (1995 – август 1998).

Глубина падения РК (амплитуда его колебаний) зависит от наличия валютных резервов в стране, благодаря которым можно при помощи валютных интервенций Центрального банка смягчить, притормозить падение национальной валюты, а также от желания их расходовать, то есть от политики ЦБ (денежных властей). Так в России к августу 1998 г. валютные резервы были почти исчерпаны (достигли исторического минимума), поэтому рубль упал обвално: для номинального курса рубля глубина падения составила от шести руб. за один долл. в начале августа, до 18 руб. за один долл. в конце года, т. е. в три раза за четыре месяца (и далее в течение 1999 г. рубль продолжал снижаться до 26 руб. за долл.).

Иначе происходила девальвация рубля осенью 2008 г., когда страна накопила ЗВР (золотовалютные резервы) в объёме 600 млрд долл. (это третье место в мире по объёму ЗВР после Китая и Японии). Тогда правительство решило действовать «по контрасту» с предыдущей девальвацией (осени 1998 г.) и обеспечило «мягкую посадку» рубля: падение номинального курса рубля составило 30%. Это стоило 200 млрд долл. валютных резервов, которые были потрачены во время валютных интервенций ЦБ, согласно данным на рисунке 3.

На рисунке 4 мы видим чёткое соответствие дина-

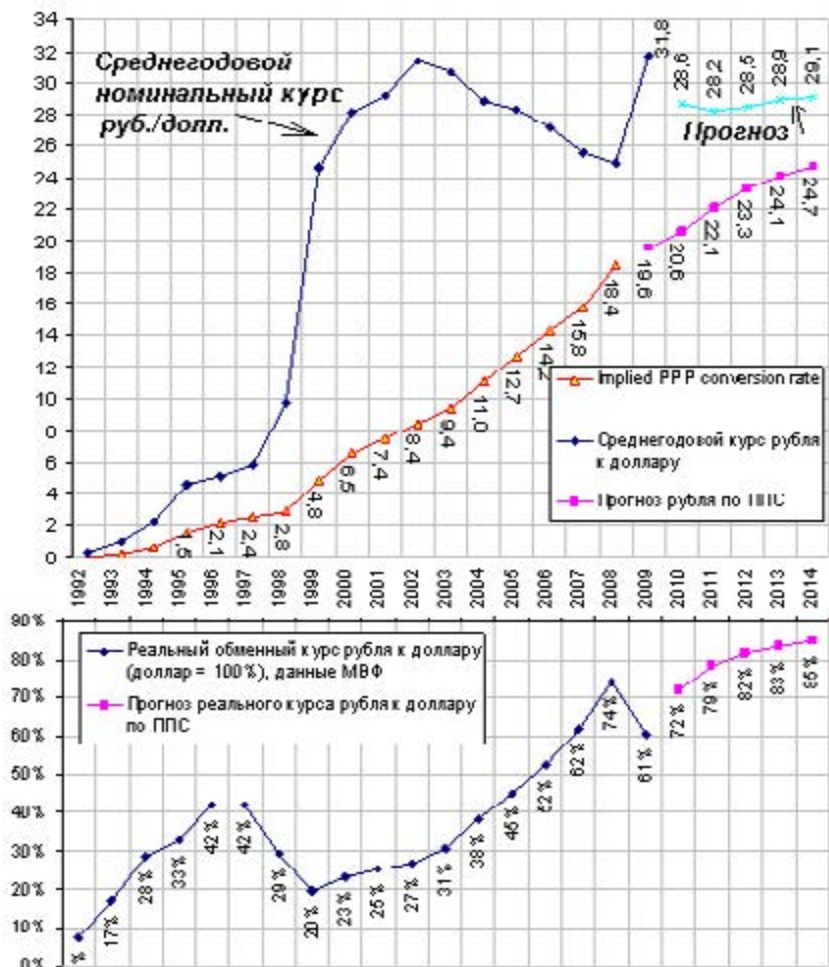


Рисунок 1 – Источник: данные МВФ



Рисунок 2 – Источник: расчет по данным Росстат и ЦБ РФ

Примечание к рисунку 1 и рисунку 2. Согласно числовым данным графика на рисунке 1 в период (a) РК рубля к доллару монотонно рос с 0,2 (в 1999 г.) до 0,74 (в середине 2008 г.), т. е. вырос за девять лет почти в четыре раза. Однако такой рост был обусловлен не только инфляцией при фиксированном номинальном курсе рубля, но и укреплением номинального рубля к доллару (что также видно из верхнего графика рисунка 1), поскольку в этот период доллар снижался ко всем валютам. Числовые данные на рисунке 2 более объективны, т. к. представляют динамику эффективного РК рубля (относящегося к корзине основных твёрдых валют).

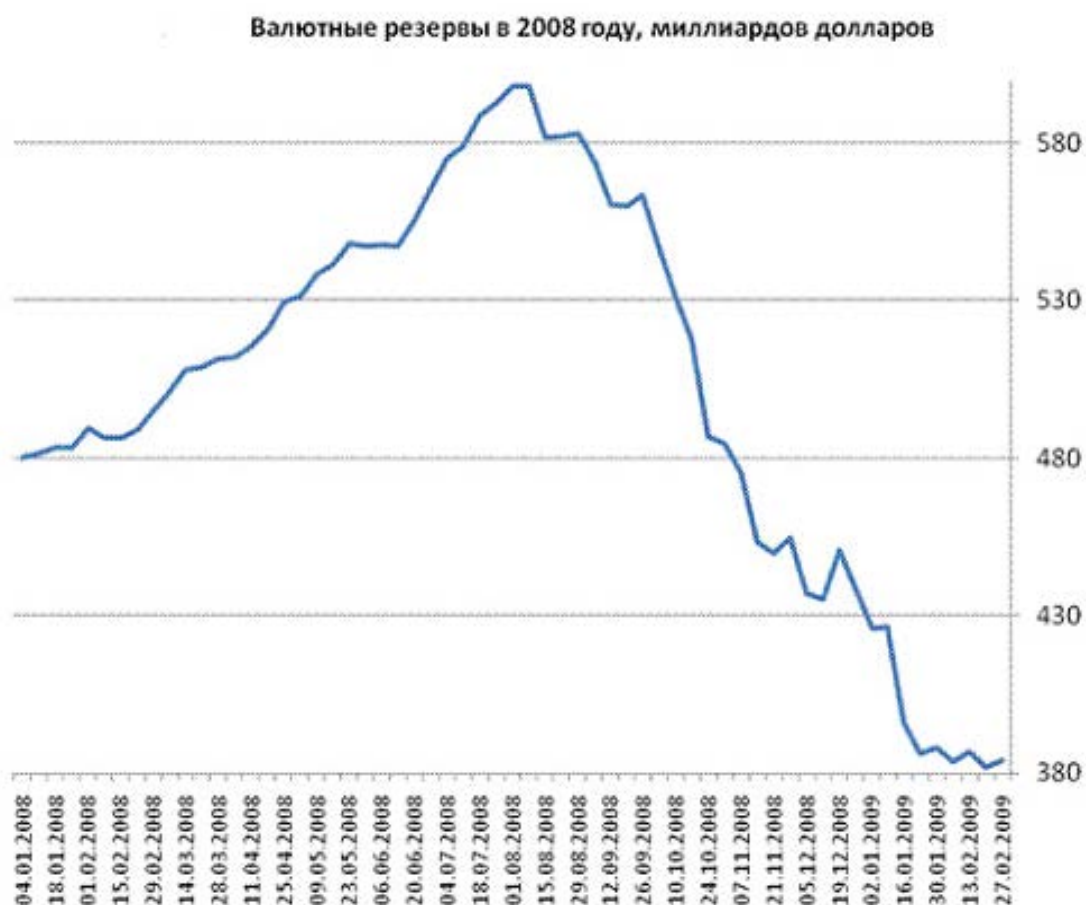


Рисунок 3 – Источник: данные ЦБ РФ



Рисунок 4 – Источник: данные ЦБ РФ

мики ЗВР и реального эффективного валютного курса рубля. А после 1999 г. эти две кривые почти сливаются. Это говорит о том, что в период (а) (с 1999 до осени 2008 г.) денежные власти (ЦБ РФ) непрерывно скупали иностранную валюту, пополняя ЗВР (во время интервенций ЦБ на валютном рынке России), т. е. они прикладывали все силы, чтобы не допустить рост номинального курса рубля и по возможности сдерживать рост его реального курса.

Реальный курс и фундаментальные свойства национальной экономики

Важно отметить, что фундаментальные свойства национальной экономики существенно изменяются в зависимости от той точки (фазы) цикла РК, в которой она находится. Рассмотрим свойства национальной экономики в двух крайних точках цикла. В крайней верхней точке цикла состояние экономики можно выразить словами: «рай» для потребителя и «ад» для отечественного производителя в ключевом «Т»-секторе¹⁰. «Рай» для потребителя относится, прежде всего, к приобретению иностранных товаров, а также «условно-отечественных» товаров¹¹, содержащих значительную долю импортной стоимости, они становятся доступными по цене.

«Ад» для отечественного производителя в «Т»-секторе национальной экономики означает, что неконкурентоспособность по цене отечественных товаров (по отношению к иностранным) достигает «критического» уровня. И «Т»-сектор погружается в кризис (стагнацию), сопровождаемый оттоком из него всех видов производственных ресурсов, прежде всего, человеческих ресурсов и капитала. Эти ресурсы будут направляться частично в два других сектора «N» и «R» национальной экономики (прежде всего, в сектор «N») и частично в другие страны. В связи с этим в экономике в целом происходит одностороннее «разбухание» «N»-сектора (услуг). Соответственно, обостряется угроза безработицы: вначале в «Т»-секторе, а затем и в экономике в целом.

Для защиты отечественного производителя в «Т»-секторе на внутреннем рынке нужно максимально поднимать импортные пошлины (и другие защитные барьеры против импорта). А экспортёры не смогут конкурировать по цене на внешних рынках, если не использовать максимальных экспортных субсидий. В выигрыше окажутся только компании, занимающиеся импортом иностранных товаров.

В крайней нижней точке цикла ситуация будет зеркально противоположной: «ад» для потребителя и «рай» для подлинно-отечественного производителя. «Ад» для потребителя: потребителю становятся недоступны по цене иностранные товары и «условноотечественные» товары (с высокой долей импортной стоимости). «Рай» для подлинно-отечественного производителя: в ключевом «Т»-секторе национальной экономики отечественные товары достигают максимальной конкурентоспособности по цене. Возникает возможность «бума» в «Т»-секторе и приток в него всех видов производственных ресурсов. Соответственно, в этом секторе создаются наиболее благоприятные условия для развития экспортного производства. А те производители, которые ориентируются на внутренний рынок, могут, не опасаясь конкуренции со стороны импорта, развивать любые виды импортозамещающего производства. Соответственно, создаются рабочие места в «Т»-секторе и снижается общий уровень безработицы в стране. «Т»-сектор становится особенно привлекательным для иностранных производственных инвестиций, поскольку происходит автоматическое снижение издержек производства, выраженных в иностранной валюте.

Неблагоприятные условия ожидают компании, занимающиеся импортом готовой продукции, а также тех «условно-отечественных» производителей для внутреннего рынка, продукция которых имеет высокую долю иностранной стоимости из-за её подорожания (в национальной валюте).

¹⁰ В экономической теории выделяют три сектора национальной экономики: (1) участвующий в международной торговле (несырьевыми товарами) «Т»-сектор, так называемый, «торгуемый» (traded), (2) не участвующий в международной торговле «N»-сектор, «неторгуемый» (untraded) и (3) сырьевой «R»-сектор (resources), связанный с добычей полезных ископаемых. Ключевой «Т»-сектор включает производство всех «движимых» товаров, которые можно перемещать, перевозить и поэтому они могут быть предметами экспорта и импорта. «N»-сектор включает производство всех «недвижимых» услуг, которые нельзя перевозить из страны в страну, экспортировать и импортировать. Данное разбиение впервые возникло при разработке теории «голландской болезни».

¹¹ Более подробно о понятии «условноотечественные» товары и ДОС (доле отечественной стоимости) см.: Огрызко, К. В. Трёхсекторная структура конкурентной среды в российской экономике // Управление собственностью. – 2007. – № 1. – С. 45-53; Огрызко, К. В. Возможности и перспективы увеличения доли российского труда в производстве товаров и услуг (пользующихся устойчивым спросом на глобальном и национальном рынках) / Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России. – М., 2010. – Ч. 1. – С.131-136.

Как вырваться из цикла?

Таким образом, поскольку мы видим, что при движении в цикле РК происходит изменение фундаментальных свойств экономики, этот цикл с полным правом можно считать экономическим.

Но возможно ли как-то вырваться из этого порочного цикла РК?

Рассмотрим следующие три варианта.

1) Если бы инфляция в России (или другой развивающейся стране) была такой же низкой, как в высокоразвитых странах, тогда непрерывное движение РК (обусловленное согласно формуле (2.2) разницей в соответствующих уровнях инфляции) прекращается, и оба курса, номинальный и реальный, можно было бы фиксировать одновременно.

Однако стабильно низкая инфляция национальной валюты – это отличительный признак и привилегия высокоразвитой экономики. И если бы слаборазвитая страна могла иметь такую стабильную национальную валюту, она, очевидно, просто перестала бы быть слаборазвитой. Повышенная инфляция в слаборазвитых странах имеет целый комплекс причин и глубокие корни, она связана с самой природой экономики в этих странах. Но эта тема выходит за пределы данной работы.

2) Второй вариант представляет предложение Владимира Попова [7-9] о таргетировании РК путём непрерывной (номинальной) девальвации национальной валюты (рубля) со скоростью, равной разнице в уровнях инфляции (между национальной и твердыми валютами), в точном соответствии с формулами (2.5) и (2.6). Это предложение мы подробно анализируем во второй части данной работы, где приходим к выводу, что эту идею нельзя считать полностью обоснованной. Если новых аргументов в поддержку этого предложения получить не удастся, то это будет означать, что предлагаемый автором путь, ведущий к стабилизации РК на желаемом уровне, к сожалению, невозможен. Тогда придётся признать справедливость концепции «циклической динамики РК для развивающихся стран», которая предложена в нашей работе.

3) Кардинальным решением проблемы циклической динамики РК является модель В. М. Юровицкого «О системе параллельных валют в национальной экономике», которая подробно изложена в его монографии [13, с. 308-339]. Эта модель решает одновременно ещё множество других «неразрешимых» экономических проблем, характерных для развивающихся стран, и, возможно, является одной из «прорывных» для нашего времени.

Выводы

1) Девальвация национальной валюты порождает инфляцию, причём этот эффект, известный как ERPH (exchange rate pass-through), проявляется наиболее сильно именно в развивающихся (зависимых, слаборазвитых) странах.

2) Правительство в развивающейся стране оказывается перед трудноразрешимой дилеммой выбора из двух зол: (а) либо, фиксируя номинальный курс национальной валюты, сдерживать инфляцию и при этом соглашаться на рост реального курса (РК); (б) либо противодействовать росту РК, девальвируя национальную валюту, но при этом, подстёгивая инфляцию. А поскольку инфляция и является изначальной причиной роста РК, и уровень инфляции непосредственно определяет его скорость, то вариант «б» можно сравнить с попыткой тушить огонь, заливая его смесью воды с бензином.

3) В итоге правительство в развивающейся стране вынуждено проводить политику фиксированного номинального курса своей национальной валюты, не допуская его плавного ослабления, чтобы избежать «раскручивания» девальвационно-инфляционной спирали. Это описано в зарубежной литературе как «страх перед плаванием» (fear of floating).

4) В результате этого в развивающихся странах реальный курс национальной валюты не может стоять на месте, он находится в непрерывном движении. И правительство не может его контролировать (фиксировать), т. е. не может управлять им так, как это делает с номинальным курсом. Другими словами, если существует политика таргетирования (придания статуса целевого индикатора) инфляции или таргетирования номинального курса, то политика таргетирования реального курса, к сожалению, не оправдана.

5) Динамика РК в развивающихся странах имеет характерный циклический «пилообразный» профиль: периоды постепенного непрерывного роста РК сменяются неизбежным резким обрушением обоих курсов, номинального и реального.

6) Основными параметрами этого цикла являются его длительность и амплитуда колебаний (глубина падения) РК. Длительность цикла определяется скоростью нарастания РК, которая связана с разницей в уровнях инфляции национальной валюты и «твёрдых» валют.

7) Фундаментальные свойства национальной экономики существенно зависят от той точки (фазы) цикла, в которой она находится в данный момент. Поэтому этот цикл РК с полным правом можно считать экономическим.

8) Чтобы вырваться из этого цикла, необходимо снизить инфляцию в развивающейся стране до уровня, характерного для высокоразвитых стран. Однако если бы удалось добиться, чтобы такое состояние стало стабильным, это противоречило бы статусу развивающейся страны.

9) Среди экспертов имеются расхождения относительно того, какой уровень РК рубля является оптимальным: 0,3, 0,4, 0,6 и т. д. Однако бесспорно то, что, какой бы уровень не считать оптимальным, текущий РК непрерывно растёт. И остановить этот рост можно только двумя способами: девальвацией рубля либо снижением его инфляции до уровня твердых валют.

Список литературы

1. Добрынская, В. В. Эффект переноса и монетарная политика в России: что изменилось после кризиса 1998 г.? // Экономический журнал ВШЭ. – 2007. – № 2.
2. Илларионов, А. Реальный валютный курс и экономический рост // Вопросы экономики. – 2002. – № 2.
3. Катаранова, М. Связь между обменным курсом и инфляцией в России // Вопросы экономики. – 2010. – № 1.
4. Огрызко, К. В. Возможности и перспективы увеличения доли российского труда в производстве товаров и услуг (пользующихся устойчивым спросом на глобальном и национальном рынках) / Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России. – Ч. 1. – М., 2010.
5. Огрызко, К. В. Трёхсекторная структура конкурентной среды в российской экономике // Управление собственностью. – 2007. – № 1.
6. Осипова, О. Страх перед свободным плаванием или вынужденная стабилизация курса? // Вопросы экономики. – 2004. – № 6.
7. Попов, В. В. Макроэкономическая политика для модернизации российской экономики / Стратегия модернизации российской экономики / В. М. Полтеровича. – СПб: Алетейя, 2010.
8. Попов, В. В. Следите за курсом // Политический журнал. – 2008. – № 1 (178).
9. Попов, В. В. Четыре ошибки макроэкономической политики (часть вторая) // Экспертный канал «Открытая экономика». – 2011. URL: <http://www.opec.ru/1349255.html> (дата обращения 10.11.2014).
10. Фетисов, Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты // Вопросы экономики. – 2006. – № 12.
11. Фетисов, Г. Динамика цен и антиинфляционная политика в условиях «Голландской болезни» // Вопросы экономики. – 2008. – № 3.
12. Чумаченко, А. А. Валютный курс в системе макроэкономических взаимосвязей в странах с формирующимися рынками: дис. канд. экон. наук: 08.00.14. – М.: (РГБ ОД, 61:04-8/3022). – 2004.
13. Юровицкий, В. М. Денежное обращение в эпоху перемен: монография. – М.: Гроссмедиа, 2007.
14. Baqueiro, A., Diaz de Leon, A., Torres, A. Fear of Floating or Fear of Inflation? The Role of the Exchange Rate Pass-through // Central Bank of Mexico Working Paper. 03.02.2003.
15. Korhonen, L., Wachtel, P. A Note on Exchange Rate Pass-through in CIS Countries // BOFIT Discussion Papers. – 2005. – No 2.
16. Kumar, J. Economic Reforms and Exchange Rate Pass-through to Domestic Process in India // BIS Working Papers. – 2007. – No 225.
17. Mishkin, F. S. Exchange Rate Pass-through and Monetary Policy: Speech delivered at the Norges Bank Conference on Monetary Policy. Oslo, Norway, March 7, 2008.
18. Nogueira, R. P. Inflation Targeting and Exchange Rate Pass-through // *Economia. Aplicada*, Sao Paulo. – 2007. – Vol. 11 (No 2). – P. 189-208.

Расширение использования инновационных инструментов на российском финансовом рынке

А. В. Крылов,

аспирант Российского университета кооперации,

г. Москва

E-mail: 50intermu-7@mail.ru

Increasing the Use of Innovative Instruments in the Russian Financial Market

A. V. Krylov

В статье раскрываются некоторые инновационные инструменты, используемые российскими финансовыми структурами. Показана в основном вторичность используемых российскими структурами инновационных финансовых инструментов. Выделяются некоторые финансовые инновации, которые применяются нефинансовыми институтами, вступая в конкуренцию с традиционными финансовыми организациями. Российский финансовый рынок является молодым и все еще достаточно незрелым, хотя за прошедшую уже почти четверть века сделал существенные шаги для своего развития. Его неразвитость определяется, прежде всего, практически полным отсутствием условий для его функционирования. Если в отношении инноваций в научно-технической сфере СССР в той или иной степени конкурировал с остальным миром, то отсутствие современных финансовых рыночных институтов при социализме не могло способствовать генерированию финансовых инноваций, поскольку не было ни механизмов, ни поля для их появления. Хотя отдельные финансовые инновации использовались в международных расчетах СССР (в частности, система СВИФТ и некоторые другие). Кроме того, российский финансовый и, прежде всего, фондовый рынок во многом является вторичным, имитационным, зависимым от западных образцов.

Ключевые слова: российский финансовый рынок, деривативы, коллективные фонды, цифровизация банковского сектора, мобильный банкинг, социальные сети.

The article describes some of the innovative tools used by the Russian financial institutions. It shows mainly secondary nature of innovative financial instruments used by Russian structures. Some of the financial innovations that are used by non-financial institutions to compete with traditional financial organizations are highlighted.

The Russian financial market is young and still quite immature, although over the past nearly quarter of a century it has made significant steps in its development. Its lack of development is determined, above all, by the almost complete absence of conditions for its functioning. Concerning innovation in science and technology the USSR relatively competed with the rest of the world, but the lack of modern financial market institutions during the period of socialism could not contribute to generation of the financial innovation, as there was neither a mechanism nor a field for their appearance. Although some financial innovations were used in international settlements by the USSR (in particular, the SWIFT system and others). Secondly, the Russian financial and, above all, the stock market is largely secondary, imitative, dependent on western models.

Key words: Russian financial market, derivatives, collective funds, digitalization of banking sector, mobile banking, social networking.

Российский финансовый рынок является молодым и все еще достаточно незрелым, хотя за прошедшую уже почти четверть века сделал существенные шаги для своего развития. Его неразвитость определяется, прежде всего, практически полным отсутствием условий для его функционирования. Если в отношении инноваций в научно-технической сфере СССР в той или иной степени конкурировал с остальным миром, то отсутствие

современных финансовых рыночных институтов при социализме не могло способствовать генерированию финансовых инноваций, поскольку не было ни механизмов, ни поля для их появления. Хотя отдельные финансовые инновации использовались в международных расчетах СССР (в частности, система СВИФТ и некоторые другие). Кроме того, российский финансовый и, прежде всего, фондовый рынок во многом является вто-

ричным, имитационным, зависимым от западных образцов.

Кризис 2008 г. в полной мере продемонстрировал все эти черты. Кризис выявил еще одну важную проблему, состоящую в том, что копирование финансовых инноваций и технологий развитых финансовых рынков требует большой осторожности, поскольку ряд основных инноваций на финансовом рынке за последние 20-30 лет показали свой проблемный, «токсичный» характер и, фактически, явились элементом генерирования кризиса. Кризис показал неэффективность безудержной гонки финансовых инноваций, нацеленных на перераспределение рисков инвесторов, но, в конечном счете, ведущий к общему коллапсу не только в финансовой сфере, но и в реальной экономике.

Принимая во внимание воздействие западной экономической мысли и практики в отношении построения рыночной модели экономики в России, следует понимать, что подтягивание российского финансового рынка до передовых мировых образцов (например, в деле создания МФЦ в Москве) вряд ли возможно только при копировании этих образцов и примитивной адаптации. Российские финансисты должны использовать передовые зарубежные финансовые инновации, но одновременно искать свои «точки прорыва», формировать новейшие финансовые продукты, отвечающие реалиям, возможностям и перспективам развития отечественного финансового рынка.

Развитие российской экономики требует развития финансового рынка, повышения его значимости и роли. Одним из возможных направлений усиления роли финансового рынка могут стать финансовые инновации, создание благоприятного поля для их функционирования, цивилизованного рынка для их использования. Глубокая перестройка российской финансовой системы с помощью разного рода финансовых инноваций способна создать его развитый образец и обеспечить финансовую безопасность страны. Финансовые инновации и финансовая безопасность – объективная связка для современной российской экономики, обеспечивающая экономический рост и устойчивое развитие экономики в целом.

В посткризисный период развитие финансового рынка медленно, но достаточно определенно приближалось к стандартам функционирования мирового финансового рынка. Этому способствовало участие России в ряде международных экономических и финансовых организаций, в

особенности, в Совете по финансовой стабильности (с апреля 2009 г.), созданного по инициативе G-20. ФСФР весьма активно использовала международные связи в сфере обмена надзорной информацией в области регулирования финансовых рынков, был подписан ряд соглашений с национальными регуляторами ряда стран, подготовлены инновационные законы для российского финансового рынка, в том числе о секьюритизации, приняты соответствующие документы по регулированию производных финансовых инструментов, осуществлено законодательное закрепление институтов клиринга и ликвидационного неттинга, определены требования по обеспечению прозрачности финансового рынка и ряд других.

Расширилось количество используемых инновационных инструментов для российского финансового рынка, в т. ч. рискованных, проблемных. Так, в рамках развития рынка деривативов ФСФР было принято решение о введении в оборот кредитных дефолтных свопов (CDS)¹. Это рыночная страховка от дефолта по долгам. Типичный своп – пятилетний контракт на страхование долга на 10 млн долл. (цена такого контракта увеличивается вместе с вероятностью дефолта). При дефолте продавец CDS выплачивает покупателю его номинальную сумму долга по ценной бумаге в обмен на эту ценную бумагу или ее текущую стоимость. CDS признаны, пожалуй, самыми «токсичными» инновациями на биржевом рынке. Получив популярность в начале 2000-х гг. (изобретены они были в середине 90-х гг.), они способствовали финансовому кризису. По данным ISDA (Международная ассоциация свопов и деривативов), к концу 2007 г. номинальная стоимость обращающихся свопов составляла 62,2 трлн долл. В середине 2013 г. этот объем снизился почти в 3 раза – до 22 трлн долл.²

Приказ ФСФР по CDS фактически означал закладывание основ рынка этих инструментов в России. Это инновация для российского финансового рынка, поскольку в российском законодательстве такого инструмента не было. Отсутствие CDS объясняется запретительным налогообложением при заключении таких сделок.

Базовым активом российских CDS, в соответствии с приказом ФСФР, могут выступать различные инструменты или даже обстоятельства, если неизвестно, наступит оно или нет: ценные бумаги, товары, валюта, процентные ставки, уровень инфляции, официальная статистическая информация. Среди российских компаний эмитентов CDS числятся Газпром (совокупный объем долга

¹ www.vedomosti.ru

² Ведомости 2013, 31 июля.

по CDS – 51,3 млрд долл. (на середину 2013 г.)), Сбербанк – 14,9 млрд долл., ВТБ – 18,4 млрд долл., Россельхозбанк – 8,7 млрд долл.³

Практика и опыт, накопленный по операциям CDS на развитых финансовых рынках, а также принятые меры по ужесточению регулирования этого финансового инструмента, принятые странами «20-ки» (в частности, проводить расчеты по CDS через клиринговые и расчетные системы) должен помочь российским регулирующим органам и, прежде всего, ФСФР. Это достаточно опасный инструмент в рамках хеджирования рисков, не допускает чрезмерных спекуляций.

Еще одной адаптивной инновацией для российского фондового рынка можно назвать фьючерс на волатильность российского рынка, запущенный в сентябре 2014 г. Этот инструмент будет зависеть от интенсивности колебаний цен в индексе РТС, куда входит 50 самых ликвидных ценных бумаг. Основой фьючерса станет индекс волатильности (RVI), который биржа запустила в ноябре 2013 г.⁴ Инновация российской биржи является копированием, признанным инвесторами, американского индекса VIX – индекс «страха», отражающего волатильность опциона на индекс S and P (рассчитывается на Чикагской бирже с 2003 г.). Портфельные управляющие используют VIX для снижения рисков. Такой инструмент является хорошим способом диверсифицировать портфель. Он хеджирует риски фьючерсов с большим сроком исполнения покупки опционов с ближайшим сроком исполнения.

Копирование инновационных инструментов американского рынка не гарантирует их успеха на менее развитом российском. США понадобилось семь лет, чтобы индекс VIX был признан инвесторами. В России, возможно, понадобится еще более длительный срок. Следует отметить, что введение фьючерса на волатильность (фьючерса «на страх») – это уже вторая попытка биржи торговать этим инструментом. В 2010 г. РТС предлагала фьючерс на свой индекс RTSVX, но он рассчитывался на основе не реальных цен опционов, а теоретических. Это приводило к рискам разрыва между реальными ценами опционов, на основе которых арбитражеры хеджировали свои позиции во фьючерсе RTSVX и расчетной ценой фьючерса при исполнении. В результате этот фьючерс приводил не к снижению рисков, а к их увеличению.

Одной из инноваций, используемой в финансовом секторе России, являются новые виды инвестиционных фондов, в частности, коллективные

фонды. Это открытые инвестиционные фонды, созданные в соответствии со стандартами качества ЕС, закрепленные в директиве VCITS 85/661/ЕЕС. Фонды коллективных инвестиций VCITS появились в ЕС еще в 1985 г. Их появление было связано с тем, что традиционные инструменты коллективного инвестирования, такие как ПИФы, перестали удовлетворять участников рынка. Второй пик популярности этих фондов пришелся на начало XXI в. после принятия директивы VCITS III, выпущенной в 2001 г. Усовершенствования продолжались, и в настоящее время используется VCITS IV, что делает фонды весьма гибкими по отношению к рынку. В России VCITS стали доступны в середине нулевых годов XXI в., и участники начинают предлагать продукты, основанные на усовершенствованных стандартах качества, благодаря чему в России VCITS вызывают все больший интерес инвесторов. В России VCITS используются теми инвесторами, которые по каким-то причинам не готовы инвестировать в хедж-фонды. Преимуществами фондов коллективных инвестиций являются высокая степень защиты инвестиций по сравнению с другими видами фондов, четкое следование законодательным требованиям и соответствие необходимым стандартам. VCITS действуют строго в соответствии с регламентом, и в этом смысле являются весьма прозрачными. Однако у них есть и недостатки: отсутствие доступа клиентов таких фондов к ряду документов, связанных с управлением фондов, сложность с определением реальной стоимости портфеля ценных бумаг фонда и др.

Российские финансисты копировали европейскую практику создания коллективных фондов. В начале XXI в. активно развивались ПИФы, от которых во многом отказались европейские инвесторы. В середине нулевых годов появилась такая российская инновация, как фонды фондов. Данный инструмент коллективного инвестирования представлял собой паевой фонд, объектом вложений которого становились паи других ПИФов. Основное преимущество ПИФФов состоит в двойной диверсификации вложений: денежные средства распределяются по различным фондам, которые в свою очередь «раскладывают» их по разным активам соответственно собственной декларации и ситуации на рынке. Неудачная деятельность российских ПИФов в период кризиса 2008 г. затруднила и функционирование фондов ПИФов. Следует отметить, что в последнее время растет популярность у инвесторов облигационных ПИФов.

³ Ведомости 2013, 31 июля.

⁴ Ведомости 2014, 5 августа.

В 2014 г. в России появилась чисто российская инновация в сфере инвестиционных фондов – фонд, совмещающий элементы прямых инвестиций и клубных сделок – фонд прямых инвестиций W1 Partners. Особенностью этого фонда является то, что он позволяет делать портфолио для каждой сделки, не создавая отдельную компанию. У инвесторов есть выбор, вкладывать средства в проект или нет, и они несут не общие риски, а только по тем сделкам, в которые вошли⁵. Специалисты пока затрудняются оценить перспективы этой инновации на российском рынке.

Пожалуй, наиболее широким и продуктивным полем для финансовых инноваций в России может стать интернет-банкинг. Современные финансы находятся под серьезным влиянием информационно-коммуникационных технологий. В дополнение к традиционным фондовым площадкам активно развиваются виртуальные банки, электронные биржи, а традиционные биржи активно используют разнообразные электронные инновации. Существенное влияние ИКТ оказывают и на банковскую деятельность, реализуясь в «мобильной революции». Так, «мобильная революция» в банковском секторе проявилась на новом этапе цифровых инноваций в банковском секторе. Цифровизация банковского сектора прошла два этапа в своем развитии и находится на третьем.

На первом этапе, в конце 90-х – начале 2000 гг., с широким распространением интернета банки начали выходить в новый цифровой канал, предлагая через веб информационную поддержку и начав продажу некоторых своих базовых продуктов. Заметный пример этого этапа – ING Direct, одним из первых начавший продажи депозитов через интернет.

Период с середины 2000-х гг. до настоящего времени можно отнести ко второму этапу оцифровки деятельности банков, когда они кроме стандартной поддержки своих сервисов стали предлагать широкий перечень продуктов, используя интернет, включая полноценную поддержку.

В настоящее время банки входят в третий этап цифрового банкинга, когда помимо базовых возможностей по обслуживанию клиентов через цифровые каналы (интернет, телефон, устройства самообслуживания) акцент делается на несколько новых ключевых элементах трансформации.

Рассмотрим некоторые современные тенденции в развитии банковских инноваций с приме-

нением IT-технологий на последних этапах развития цифрового банкинга.

На протяжении последних двух десятилетий (с середины 90-х гг.) происходит активное внедрение ИКТ в сферу финансов и, в особенности, в банковский сектор. При этом развитие цифровой грамотности способствует генерированию и внедрению банками технологических инноваций и на их основе новых банковских продуктов, как и систем их предоставления клиентам.

По мнению ряда российских банкиров, основные банковские инновации сейчас лежат не в сфере разработки и внедрения новых продуктов, а в области сервиса. Так, вице-президент МДМ-банка А. Цытович считает, что сейчас инновации в банковском секторе в основном направлены на развитие дистанционного обслуживания клиентов. А зампред правления Связной Банк Е. Давидович полагает, что природа банковских продуктов не меняется, меняются технологии предоставления услуг.⁶ Одной из таких инновационных технологий являются инновационные предложения банков и каналы банковского обслуживания. Одно из важнейших сервисных предложений банков лежит в сфере интернет-банкинга. Интернет-банкинг уже не является инновацией и для российских банков. Однако разного рода предложения клиентам по планированию бюджета и систем контроля за расходами можно рассматривать как инновацию. Такая система есть в некоторых российских банках, например: в Сбербанке, Связном банке, ТКС-банке. К еще одной инновации можно отнести условно программируемые платежи через интернет-банк, когда клиент может установить список поставщиков услуг и лимиты, в пределах которых оплата будет производиться автоматически. Такую услугу предлагает Альфа-банк.

Управление банковскими счетами посредством интернет-банкинга реализуется и через мобильный банкинг. Мобильный банкинг представляет собой эволюцию интернет-банкинга, его сегмент, который стал самостоятельным. Мобильный банкинг, который некоторые аналитики отождествляют с «финансовой революцией», развивается по следующим направлениям, включая российскую бизнес-практику:

- 1) расширение операционных возможностей;
- 2) повышение защищенности;
- 3) развитие новых каналов банковского обслуживания.

В настоящее время мобильный банк является самым молодым каналом дистанционного бан-

⁵ Ведомости 2014, 26 июня.

⁶ Коммерсант 2012, 4 июня.

ковского обслуживания, но при этом и самым перспективным. Многие российские банки предлагают сервис совершения платежей с помощью мобильного банка, быстрых переводов с карты на карту (в пределах одного банка). Традиционные банкоматы и терминалы подключаются к инновационному процессу как часть банковских офисов нового формата. Устройства с расширенным функционалом, подключенные к банковским базам данных, позволяют оплатить большое число услуг, а также способны сделать персонализированное кредитное предложение, основанное на анализе поведения клиента. Банковские инновации в сфере самообслуживания предполагают внедрение биометрической идентификации клиента. Но пока этот сервис предлагается в России только в «офисах будущего»⁷. Внедряются в России и инновационные, бесконтактные платежи – на базе технологий Pay Wave (Visa) и Pay Pass (Mastercard), а также платежи через NFC-чипы, которые позволяют обойтись без банковской карты⁸.

В передовых российских мобильных банках предусмотрены дополнительные средства защиты от мошенничества, например, «Альфа-ключ». Эта система позволяет устанавливать мобильное приложение, которое генерирует одноразовые пароли для проведения платежей в интернете.

На третьем современном этапе цифрового банкинга новые каналы банковского обслуживания предполагают увеличение количества продуктовых предложений, доступных клиентам через смартфоны. Банки начинают рассматривать смартфон как основной канал продаж и поддержки клиентов. Функциональность мобильных приложений по своей наполненности сравнивается или даже превосходит функциональность уже привычных веб- или интернет-банков. Инновационность в обслуживании клиентов заключается в стремлении увеличить долю операций через дистанционные каналы и, таким образом, снизить свои издержки. В настоящее время наиболее продвинутые мобильные приложения позволяют российским банкам производить практически полный набор банковских операций. Банковские инновации в системе мобильного банкинга тесным образом связаны с техническими возможностями смартфонов и генерируются в соответствии с их совершенствованием.

Инновации мобильного банкинга в странах с развитым финансовым рынком продолжают постоянно генерироваться. Так, в марте 2011 г. Danske Bank выпустил для своих клиентов, обладающих iPhone и смартфонами на ОС Android, приложение, позволяющее в удаленном режиме оплачивать счета и квитанции, сфотографировав нанесенный на них специальный штрих-код. После того, как приложение распознает фото штрих-кода, пользователь может оплатить его в системе мобильного банкинга этого скандинавского банка.

Одним из немногих банковских продуктов, который можно назвать инновационным для России, является виртуальная карта. Эта карта наравне с обычными выпускается российскими банками в партнерстве с платежными системами – Visa и Mastercard и используется, как правило, для платежей в интернете. Первые виртуальные карты в России выпустил Альфа-банк, а в настоящее время их эмитируют многие российские банки. Лидером в данном сегменте является Киви-банк (входит в группу компаний Qiwi), который дает своим клиентам возможность оформить карту через систему платежных терминалов Qiwi. С момента выпуска такой виртуальной карты Qiwi в конце 2009 г. к середине 2012 г. их было эмитировано 3 млн штук⁹.

Инфраструктура по приему карт постоянно совершенствуется, количество точек приема карт увеличивается, широкое распространение получают бесконтактные точки приема платежей. В 2012 г. впервые в истории России объем безналичных расчетов, осуществленных с помощью банковских карт, превысил объем по снятию наличных средств. Согласно исследованию рынка мобильной связи, проведенному компанией «Делойт» в 2012 г., 55% россиян готовы были использовать телефон для оплаты товаров и услуг. В перспективе инновации мобильного банкинга еще более упростят осуществление переводов между клиентами – нужно лишь знать номер телефона или даже просто находиться рядом с ним. Технология BUMP-переводов позволяет совершать платежи при соприкосновении двух аппаратов.

В целом приходится констатировать, что новые банковские сервисные продукты в России строятся не на инновационных технологиях, а яв-

⁷ «Офис будущего» как реализация инновационной идеи Сбербанка открылся в 2009 г., но не для всех, а для клиентов премиум-сегмента. Наиболее инновационный инструмент «офиса будущего» мультисервисный терминал самообслуживания – мегабанкомат, единственный в мире. В 2013 г. планировалось открытие еще одного «офиса будущего» – для всех клиентов Сбербанка.

⁸ Технология NFC используется в проекте Google-Google Wallet, запущенном в 2011 г. В рамках проекта пользователи могут оплачивать покупки со смартфона на ОС Android с установленным на нем специальным приложением.

⁹ Данные Киви-банка.

ляются новой комбинацией нескольких известных технологических решений. Так, универсальные электронные карты, внедрение которых предусмотрено законом о госуслугах, должны сочетать в себе идентификатор личности, давать гражданам доступ к медицинским, социальным, транспортным услугам и иметь банковское платежное приложение. Проект реализуется федеральной уполномоченной организацией. Универсальная электронная карта создана тремя банками: Сбербанком, Уралсибом и «Ак Барсом». Однако, как в случае с бесконтактными платежами, этот продукт пока не нашел широкого применения.

Весьма перспективным для развития мобильного банкинга является использование «облачных» технологий, которые все более активно проникают во многие сферы современной экономики и общества. В мае 2012 г. один из крупнейших австралийских банков – Commonwealth Bank of Australia сообщил, что при помощи его нового сервиса NetBank Vault клиенты могут создавать собственную «облачную» банковскую ячейку, в которой можно хранить квитанции об оплате услуг, отсканированные копии документов, например, паспорта или водительских прав. Такая «облачная» ячейка будет привязана к банковскому счету. Российские банкиры знакомы с «облачными» технологиями, однако их применение невелико¹⁰. Во многом это связано с опасениями по сохранению безопасности хранения персональных данных.

Весьма перспективным направлением для инновационной деятельности финансовых структур являются социальные сети или онлайн-игры, предоставляя им сервисы, расширяющие функциональность игровых или социальных платформ. Связь с социальными сетями позволяет сделать банковские продукты частью повседневной жизни людей и обеспечивает индивидуальный подход банка к каждому клиенту. В этой связи все инновации, которые будут актуальны для российских банков в ближайшие годы, будут связаны с их взаимодействием с клиентами. Системы CRM, применяемые в современном бизнесе, активно применяются и в банковском деле, модифицируясь, например, в систему PFM – Personal Financial Management. Это технология, которая позволяет клиенту планировать свои финансовые потоки, а банку – активизировать кросс-продажи продуктов. Создание системы финансового планирования предполагает, что клиенты выстраивают определенный ими жизненный план и реализуют

его. Банк на основе операций, которые клиент осуществляет с помощью сервисов учета, подтверждает положение, в котором клиент находится по отношению к реализации своего плана. Российские банки (Банк24.ru, «Пойдем» и др.) реализуют эту инновацию, которая предоставляет такой сервис, позволяющий проводить операцию, учитывает ее, сопоставляет с планом и оценивает.

Внедряясь в социальные сети, российские банки сталкиваются с конкуренцией нефинансовых организаций. Инновационные подходы к борьбе за клиента привели к тому, что, например, телекоммуникационные компании дают возможность совершать покупки, используя баланс сотового телефона, крупные розничные магазины предлагают продажу в рассрочку и внедряют предоплаченные карты, развитые социальные сети начинают разрабатывать собственные платежные системы, широкую распространенность получили «электронные кошельки» (Яндекс-Деньги, «Qiwі кошелек», Webmoney, PayPal и др.). Все более широкое распространение на банковском рынке получает инновационный инструмент P2P, уводящий у традиционных банков значительную долю клиентов и, соответственно, прибыли. P2P – это система peer-to-peer, займов одного физического лица другому, минуя цепочку традиционное звено – банк. В peer-to-peer (или «равноправном» кредитовании, от английского «peer» – равный) главную роль играют частные инвесторы. С помощью специальных веб-порталов и приложений кредиторы предлагают деньги тем заемщикам, которые соответствуют их требованиям. Кредитор на сайт платформы выставляет сумму и срок, на который он готов предоставить кредит, и категорию риска, на которую он готов пойти. Заемщик заполняет подробную анкету о своем бизнес-состоянии. По-видимому, в ближайшем будущем произойдет масштабный передел рынка банковских услуг. Чтобы сохранить свои позиции, банкам необходимо активизировать свои усилия по генерированию эффективных инноваций.

Анализируя российские финансовые инновации, можно констатировать, что оригинальных, а тем более прорывных финансовых продуктов, в тех или иных сегментах финансового рынка крайне мало. В основном, это повторение, имитация уже апробированных финансовых инноваций, либо их адаптация, локализация на российском финансовом рынке и, в лучшем случае, их усовершенствование, развитие.

¹⁰ В 2013 г. объем российского рынка «облачных» услуг составил 633 млн долл. (208,9 млн в 2012 г.). Из них рынок SaaS-решений (программное обеспечение, как услуга) лишь 33 млн долл. См.: Ведомости 2014, 12 февраля и 12 мая; Ведомости. Высокие технологии (приложение) 09.09.2014.

Такая ситуация не связана с отсутствием способностей российских финансистов. Как отмечалось выше, они достаточно креативны, быстро перенимают и внедряют наиболее эффективные финансовые инновации, стремятся формировать их комбинации, гибридные продукты. Российский финансовый рынок, будучи развивающимся рынком, объективно находится в стадии догоняющего развития, которая диктует необходимость имитации, адаптации и определенного творческого применения, в соответствии с внутренними условиями его развития уже наработанных механизмов. Практическое отсутствие традиций функционирования современного финансового рынка не дает широких возможностей инновационной деятельности. Периферийный характер финансового рынка также не способствует их появлению. Незрелость или практическое отсутствие спроса на инновации во многих сегментах финансового рынка в свою очередь не способствует их активному генерированию.

Фактически российская финансовая система не «изобретает собственных велосипедов», в основном используя то, что уже придумано и

апробировано. Между тем, в мире происходит не только разработка и внедрение постиндустриальных технологий, но и финансовых инноваций. Лидерство в мире обретут те страны, которые помимо промышленной мощи, основанной на новейших технологиях, способны создать и национальную инновационную финансовую систему. В основе этой системы должны находиться и авторитетный национальный финансовый центр, национальная платежная система, международная рейтинговая система и некоторые другие институты. Соответственно, инновационная финансовая система должна функционировать в благоприятной среде активно развивающегося финансового рынка, копирующего передовые международные образцы, но не замыкающиеся в них, не ограничиваясь ими. Определенные сдвиги в этом отношении в России появились, однако пока они не носят системного характера. Финансовые инновации важны не сами по себе, а как фактор создания суверенной финансовой системы, которая в современном мире является основой национальной безопасности и элементом возможной международной экспансии.

Проблемы новой экономики

Процессный аспект экономики нововведений в обеспечении экономической безопасности хозяйствующих субъектов

В. В. Чекмарев,

доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета
Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова,
кандидат экономических наук, докторант,
г. Кострома
E-mail: tcheckmar@ksu.edu.ru

Processes Aspects of Economy Innovations in the Economic Security of Economic Units

V. V. Chekmarev

В статье обосновывается применение совокупности теоретических подходов, позволяющих получить синергетический эффект при создании механизмов обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов в парадигме экономики нововведений.

Ключевые слова: экономика нововведений (инновационная экономика), экономическая безопасность хозяйствующих субъектов, синергетический и процессный подходы.

This article explains the use of the aggregate theoretical approaches that provides a synergistic effect with the establishment of mechanisms to ensure the economic security of business entities in the paradigm of innovation economy.

Key words: economics of innovation (innovative economy), economic security, economic entities and synergistic process approaches.

Мнение о том, что институциональные реформы – причина переживаемого Россией системного экономического кризиса, имеет широкое распространение. Отчасти это справедливо, поскольку реформы, осуществляемые с надеждой на преодоление накопившихся за годы планового хозяйствования структурных деформаций и создание обновленной системы производительных сил до сего времени определяют не эволюционный процесс, а изменения, обнаруживающие тенденции либо кризиса, либо неопределенности будущего. В этих условиях российская экономическая наука переживает период активного переосмысления практически всех значительных концепций ведущих отечественных и зарубежных экономических школ. Причем, ввиду количественного и качественного преобладания последних, в большинстве современных подходов используется метод включения в аналитические и теоретические построения

именно положений парадигм западной экономической мысли. Поскольку в основу мер по реформированию экономики были положены «их» же версии, то в настоящем наблюдается противоречивый, но, вместе с тем, по нашему мнению, плодотворный процесс соединения критики методов апробации в российской действительности западных рецептов и экономического знания, полученного из описания (объяснения) имеющихся «аномальных» экономических явлений, верификации теоретических моделей практическими исследованиями на российском же материале.

Теоретические подходы, значимые для исследования экономической безопасности.

Некоторые из известных теорий и теоретических концепций заслуживают того, чтобы быть упомянутыми как наиболее значительные для накопления не только знаний, но и полезного опыта в целях решения актуальных проблем россий-

ской экономики, в части формирования состояния экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

Во-первых, это синергетический подход к решению организационных проблем экономики. В частности, акцентирующий внимание на том, что любая новая упорядоченность возникает как результат переструктурирования и достраивания за счет элементов среды, т. е. требует для себя выхода за пределы исходной системы. Решение некоторых проблем российских реформ в контексте этого подхода видится во всемерном развитии интеграционных форм на всех уровнях экономики [1, 3].

Во-вторых, это современный мировоззренческий принцип, согласно которому реальным фактором в формировании будущего является воля человека, уполномоченного принимать решения в области неопределенности [14, 16]. Из этого следует, что желаемое состояние экономической безопасности, характеризующееся высокой степенью занятости и социальных гарантий, эквивалентным обменом, конкуренцией издержек и цен, интересом к долгосрочным инвестициям или задачам долгосрочной максимизации прибыли, не может быть достигнуто, если ожидать правильных действий только со стороны Правительства. Много из того, что может принести успех реформам, зависит от самих экономических организаций, а точнее, от лиц, направляющих их деятельность. Опыт реформирования российской экономики в текущем столетии показывает, что право этих лиц осуществлять властные полномочия плохо (по личным и весьма субъективным основаниям) сопрягается с их реальной способностью получить желаемое состояние экономики. Большое число руководителей до сих пор мало приемлют мысль о собственной ответственности перед обществом в условиях, когда, какой бы ущербной ни была экономическая политика государства, именно решения руководителя являют собой главный инструмент компенсации ситуаций неопределенности.

В-третьих, это идеи институционально-эволюционной теории, утверждающие особое влияние социальных норм на экономическое и технологическое развитие, а также существование зависимости институциональной структуры от тех свойств экономической организации, которые являются результатом осмысления окружающей среды. В соответствии с ними такие категории, как опыт, согласование и доверие, обладают особой ценностью, чтобы изменить качество трансформационного процесса в экономике России. Из чего можно сделать вывод об особой актуальности оформления (в виде согласованной, принятой

обществом концепции, программы) национальной идеи устойчивого экономического развития [4, 5, 6, 7, 13].

В-четвертых, это процессный подход. Значимость его определяется тем, что наиболее общим определением предмета экономической науки является определение в качестве такового явлений и процессов. Но затем внимание исследователей сосредотачивается, в основном, на явлениях, а процессы остаются как бы «за кадром». В то же время значимость понимания происходящих процессов и их состояний становится всё более осознанной. В контексте настоящей статьи укажу, например, на позицию С. А. Иванова [2], который отмечает: «категория экономической безопасности может быть рассмотрена как состояние, имеющее определённую структуру». Он же даёт следующее определение экономической безопасности предпринимательства (как явления): «экономическая безопасность предпринимательства, как состояние, – это наличие таких экономических, производственных и технологических условий, которые позволяют ему успешно осуществлять устойчивое функционирование в секторе экономики, реализуя в конечном итоге один из основных принципов предпринимательской деятельности» [2, с. 201].

Следует особо рассмотреть возможность соединения названных подходов с целью выявления синергетического аспекта экономики нововведений. Дадим определение процесса. Процесс (от лат. Processus – продвижение) (в широком смысле) – последовательная смена в развитии явлений, состояний и изменений. Процесс (в узком смысле) – совокупность последовательных действий, направленных на достижение определенных ресурсов, последовательная смена состояний объекта во времени.

Процесс – это связанный набор повторяемых действий (функций), которые преобразуют исходный материал и/или информацию в конечный продукт (услугу) в соответствии с предварительно установленными правилами.

Процесс может иметь иерархическую структуру, определяющую совокупностью взаимосвязанных и взаимообусловленных видов деятельности, преобразующую входы в выходы [ISO 9000:2000 (2005)].

Процессы состоят из действий (activities), а действия – из задач (tasks).

Бизнес-процесс включает в себя взаимосвязанные действия, реализующие бизнес-цели компании. Действие – предметно-ориентированное задание или действие, выполняемое над объектом, в результате которого достигается одна или несколько целей, стоящих перед компанией. За-

дача – атомарное действие процесса, неделимое более на элементарные части.

Структурный аспект проблемы предполагает выделение основных факторов, влияющих на экономическую безопасность предпринимательства. На наш взгляд, к ним следует отнести:

- 1) материальное обеспечение производства, состояние рабочей силы (трудовых ресурсов);
- 2) размеры и прогрессивность основного производственного капитала (фондов);
- 3) состояние сферы исследований, разработок и технологических нововведений;
- 4) возможность реализации продукции.

В целом понимание структуры процесса означает выделение элементов процесса. Но при этом совершенно очевидно, что описывать деятельность одного сотрудника как процесс нецелесообразно. Процесс – понятие более масштабное и подразумевает участие некоторого количества сотрудников, управляемых владельцем процесса. Отсюда вытекает первый принцип выделения процессов, который дополняет уже известное определение стандарта ISO 9000:2000.

Таким образом, процесс – совокупность взаимосвязанных или взаимообусловленных видов деятельности, преобразующих «входы» в «выходы», который кроме самой деятельности по преобразованию включает в себя систему планирования деятельности, систему мониторинга результатов деятельности, систему управления деятельностью.

Значимым является определение цели процесса. Примеры целей для бизнес-процесса работы оценщиков:

- 1) уменьшение общей стоимости получения отчётов от внешних оценщиков;
- 2) более благоприятные впечатления пользователей из-за уменьшения административных задержек при обработке претензий;
- 3) получение полного видения бизнес-процесса, связанного с работой внешних оценщиков;
- 4) включение существующих систем и ресурсов в автоматизированную систему управления работой оценщиков.

Цель бизнес-процесса – это те результаты, которых мы намерены достигнуть, выполняя бизнес-процесс. Улучшение процесса при оптимизации должно способствовать достижению целей процесса за более короткие сроки либо с меньшими затратами ресурсов, или с лучшим качеством. Кроме того, необходимо установить цели оптимизации в виде конкретных показателей, которых необходимо достичь в результате проведённой работы по изменению процесса. Границы процесса – точки, определяющие начало и конец процесса, а также точки соприкосновения с другими

процессами. Точки начала определяются первичными входами в процесс, точки конца – выходом процесса. Верхние и нижние границы процесса воспринимаются как точки, где происходит взаимодействие входов и выходов процессов. То есть верхняя граница процесса – это та точка, в которой данные для процесса обеспечиваются выходом другого процесса, а нижняя граница – точка, в которой выход процесса является входом другого процесса. Применительно к исследованию процессов формирования состояния экономической безопасности хозяйствующих субъектов ниже идет речь о пороговых значениях. Стоит отметить, что определение верхних и нижних границ часто носит субъективный характер. Чтобы определить, где находятся границы того или иного процесса, необходимо сопоставить цель процесса с возможностями влияния на него в случаях, когда он выходит за пределы организации. Если есть возможность скоординировать процесс с поставщиками/потребителями и влиять на ход процесса за пределами компании, то граница процесса выходит за пределы фирмы. Для определения состояния экономической безопасности необходимо осуществить соответствующий анализ.

Выше отмеченное является актуальным для понимания векторов изменения теоретического экономического знания. И дело в том, что теория и практика стали все больше и больше отдаляться друг от друга. Этот разрыв встречает сильное неприятие, особенно в студенческой среде. Университеты в четырех странах запускают новую образовательную программу по экономике после того, как студенты выразили протест, в связи с тем, что традиционная программа обучения не объясняет проблем, с которыми сталкивается мировая экономика.

С начала финансового кризиса студенты критиковали факультеты экономики за то, что профессора не рассказывают об актуальных социальных проблемах, включая неравенство и глобальное потепление. Они также критиковали преподавателей за их нежелание рассказывать о целом ряде экономических теорий, вместо этого лекторы уделяли много внимания неоклассическим теориям, которые, по мнению слушателей, слабо объясняют обвал рынка в 2008 г. Студенческие протесты поддержали выдающиеся экономисты, такие как Джозеф Стиглиц, преподающий в Колумбийском университете, и Энди Хэлдейн, главный экономист Банка Англии. Странники протеста считают, что необходимо преподавание более широкого спектра экономических теорий и подходов, если новое поколение руководителей и политиков хочет избежать ошибок, которые были сделаны до них и привели к кризису.

Факультеты в Лондоне, Париже, Нью-Йорке, Бостоне, Будапеште, Сиднее и Бангалоре в текущем 2014/15 академическом году намерены отреагировать на подобные жалобы и ввести новый курс лекций проекта CORE, который возглавляет Уэнди Карлин, преподаватель в Университетском колледже Лондона. Institute for New Economic Thinking (INET) – группа исследователей, которую финансирует миллиардер Джордж Сорос, потратил на программу около 300 тыс. долл. Университетский колледж Лондона, Институт политических исследований Sciences Po в Париже, Колумбийский университет в Нью-Йорке, Массачусетский университет в Бостоне, Центрально-Европейский университет в Будапеште, Сиднейский университет и Университет Азима Премджи в Бангалоре стали участниками первой фазы проекта [17].

Итак, речь идет о дихотомии синергии в теории и практике. Теоретический аспект дихотомии был показан выше. Теперь попытаемся показать практикоориентированную направленность синергетического аспекта на примере определения пороговых значений экономической безопасности (исходя из вышеприведенного содержания этого понятия).

Чтобы устранить (снизить) угрозы экономической безопасности страны, например, возникающие в связи с ростом внешней и внутренней задолженности, прежде всего, необходимо установить пороговые значения в области корпоративного долга. При этом нужно ориентироваться не на отдельные пороговые значения, а на систему индикаторов экономической безопасности в сфере совокупного национального долга. Основой такой системы являются существующие в соответствии с Маастрихтскими соглашениями пороговые значения экономической безопасности в области государственного долга – 60% ВВП [15]. Учитывая, что в России дефолт 1998 г. произошел при уровне внутреннего государственного долга в 28% ВВП, целесообразно ввести пороговые значения отдельно для внутреннего и внешнего государственного долга:

- 1) объем государственного внутреннего долга – 30% к ВВП;
- 2) объем государственного внешнего долга – 30% к ВВП.

Вместе с тем, выдвигая данные индикаторы в качестве основных в системе пороговых значений в области внешнего и внутреннего долга, следует иметь в виду, что в настоящее время корпоративный долг в несколько раз превышает государственный. В связи с этим систему индикаторов экономической безопасности необходимо дополнить пороговыми значениями по корпоративному внутреннему долгу, корпоративному

долгу нерезидентам и по совокупному национальному долгу [8].

При расчете величины пороговых значений по корпоративному и совокупному национальному долгу необходимо учитывать следующие обстоятельства. В современной России корпоративный долг появился лишь в начале 1990-х гг. При этом по настоящему масштабный корпоративный долг сформировался в 2005-2008 гг. Величина внутреннего корпоративного долга в своей подавляющей части определяется состоянием банковской системы России. Коммерческие банки предоставляют основную массу кредитов предприятиям, а также являются главными покупателями корпоративных облигаций. Между тем банковская система России имеет узкую ресурсную базу. Быстрый рост корпоративного долга перед нерезидентами связан с конъюнктурой мирового рынка – резким падением процентных ставок в 2001-2004 гг. и в период кризиса. Причем падение ставок было настолько сильным, что не только позволило многим российским компаниям брать кредиты за рубежом, но и сделало эти кредиты существенно более выгодными, чем кредиты на внутреннем рынке. Однако с ростом в перспективе процентных ставок рефинансирование внешнего корпоративного долга столкнется с затруднениями. Возможность федерального бюджета обслуживать государственный долг, включая долг государственных корпораций и государственных банков, в значительной мере определяется мировыми ценами на нефть [9].

Очевидно, что в этих условиях при определении пороговых значений корпоративного и совокупного национального долга нельзя пользоваться опытом стран с развитой рыночной экономикой. Учитывая сказанное, индикаторы экономической безопасности по корпоративному долгу могут быть определены следующим образом. Пороговое значение по внутреннему корпоративному долгу. Учитывая, что отношение совокупных активов банковской системы к ВВП должно составлять не менее 100-120%, а доля кредитного портфеля в активах – не менее 45-60%, объем банковских кредитов корпоративному сектору должен находиться в пределах 70-75% ВВП [15]. С учетом корпоративных займов данное пороговое значение составит 90% ВВП.

Пороговое значение короткой позиции по деньгам участников рынка. Короткая позиция по деньгам – сумма рыночной стоимости ценных бумаг, купленных на заемные средства, и денежных средств, полученных от продажи взятых взаем ценных бумаг. Устанавливает ограничение по объему биржевых торгов корпоративными облигациями. В настоящее время короткая

позиция по деньгам иногда достигает 200-300% собственных средств участников торгов. Между тем курсы облигаций в течение короткого времени могут резко измениться. Практика показала, что в период кризиса котировки большинства корпоративных облигаций снизились до 50-60% номинала, а некоторых – до 30% и ниже. В случае если инвесторы вложили в облигации весь собственный капитал и заемные средства свыше 100% собственного капитала, их банкротство неминуемо. Поэтому короткую позицию по деньгам целесообразно установить в размере 50-70% общей суммы собственных средств участников торгов. Это связано с тем, что установление 26 сентября 2008 г. предельного соотношения между собственными и заемными средствами (по всем бумагам – акциям и облигациям) 1:1 желаемых результатов не дало.

Следует отметить, что в ряде работ предлагаются иные показатели для регулирования заемных средств на фондовом рынке: заемные средства на приобретение ценных бумаг к объему капитализации рынка – 4-5%; кредитные ресурсы, направляемые на покупку ценных бумаг, ко всему объему эмиссии этих бумаг за определенный период – 30-40%; банковские активы в виде ценных бумаг корпораций не могут быть выше собственного капитала каждого банка с учетом резерва для страхования обесценения указанных бумаг. По мнению А. Шабалина, определение заемных средств через короткую позицию более точно измеряют их величину. В этом случае четко фиксируется, какие именно заемные средства имеются в виду – сумма рыночной стоимости ценных бумаг, приобретенных на заемные средства, и денежных средств, полученных от продажи взятых взаем ценных бумаг. Следует также иметь в виду, что, во-первых, между получением кредитов и покупкой на них ценных бумаг существует временной лаг (деньги должны поступить со счета банка-кредитора на счет клиента, затем – на банковский счет его брокера, после этого – на счет брокера в торговой системе). Во-вторых, часть кредитов в связи с изменившейся конъюнктурой рынка, может стать нецелесообразно вкладывать (на определенный период) в ценные бумаги. Короткая же позиция отражает уже вложенные в ценные бумаги кредиты.

Пороговое значение по корпоративному долгу нерезидентам. При определении порогового значения данного показателя следует иметь в виду, что в современных условиях далеко не все российские предприятия могут брать кредиты за рубежом, а тем более размещать там свои облигации. Следовательно, ресурсная база для погашения корпоративного долга нерезидентам

гораздо меньше ресурсной базы для погашения внутреннего корпоративного долга. Кроме того, возможность внешних корпоративных заимствований зависит от конъюнктуры мирового рынка (величины процентных ставок, спроса и предложения на кредиты и облигации). Учитывая это, пороговое значение корпоративного долга нерезидентам должно составлять 50-60% порогового значения по внутреннему корпоративному долгу, т. е. находиться в пределах 40% ВВП.

Пороговое значение по внешним корпоративным облигационным займам. Ставит предел формированию наиболее неустойчивой пирамиды ценных бумаг (с учетом того, что все долговые обязательства находятся у нерезидентов). Исходя из того, что, во-первых, крах пирамиды ГКО-ОФЗ произошел при ее величине в 28% ВВП. Во-вторых, что это была пирамида государственных, а не менее надежных корпоративных ценных бумаг. В-третьих, что у нерезидентов на момент дефолта было менее 25% ГКО-ОФЗ, пороговое значение по внешним корпоративным займам должно составлять 10% ВВП.

Пороговое значение по совокупным внешним государственным и корпоративным займам. Этот показатель ставит ограничение созданию пирамиды государственных и корпоративных долговых обязательств, обращающихся на внешних рынках. Государственный долг по ценным бумагам гораздо менее надежен (из-за частых скачков курсов и доходности ценных бумаг, дестабилизации рынка еврооблигаций, в том числе по причинам, не зависящим от страны-заемщика), чем государственный долг по кредитам. Учитывая это, на него должно приходиться не более трети общей величины внешнего государственного долга. Поскольку пороговое значение по внешнему государственному долгу составляет 30% ВВП, то величина внешнего государственного долга по ценным бумагам не должна превышать 10% ВВП. С учетом ограничения по внешнему корпоративному облигационному долгу – 10% ВВП, пороговое значение экономической безопасности по совокупным внешним государственным и корпоративным займам должно составлять 20% ВВП.

Пороговое значение по совокупному национальному долгу. Данное пороговое значение равно сумме пороговых значений по внутреннему государственному долгу, внешнему государственному долгу, корпоративному внутреннему долгу и корпоративному долгу нерезидентам и составляет 190% ВВП.

Определение данного порогового значения для текущей ситуации в России особенно актуально. В ближайшие годы возможна ситуация,

когда объемы государственного внешнего и внутреннего долга будут находиться в пределах соответствующих пороговых значений. В то же время пороговые значения по корпоративному долгу будут резко превышены. Если при этом будет превышено и пороговое значение по совокупному национальному долгу, то возникнут трудности не только в сфере корпоративного долга, но и для бюджетной системы. Федеральный бюджет вынужден будет расплачиваться по государственным гарантиям по корпоративному долгу. Одновременно в результате возможного кризиса в корпоративном секторе резко уменьшатся налоговые поступления в бюджет. Это приведет к сбоям в обслуживании и погашении государственного внешнего и внутреннего долга. Более подробное обоснование пороговых значений экономической безопасности в области государственного и корпоративного долга содержится в работах А. Шабалина [10, 11].

Создание системы пороговых значений поставит пределы чрезмерным корпоративным заимствованиям. Использование средств Резервного фонда для финансирования экономики и выпуск сберегательных облигаций и инвестиционных облигаций позволят снизить долговую нагрузку на экономику и уменьшить зависимость от иностранных кредиторов.

Проведенные рассуждения, на наш взгляд, ярко демонстрируют процессный аспект экономики нововведений в обеспечении экономической безопасности хозяйствующих субъектов, и в первую очередь экономической безопасности личности [12].

Список литературы

1. Буданов, В. Г. Методология синергетики в постнеклассической науке и в образовании / В. Г. Буданов. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 240 с.

2. Иванов, С. А. Экономическая безопасность инновационного предпринимательства как элемент цикличности / С. А. Иванов // Цикличность как форма экономической динамики. Структурная и инвестиционная политика: Тезисы докладов всероссийской научной конференции. 19-21 июня 1997 г. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – С. 198-201.

3. Кемпбелл, Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.

4. Нельсон, Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер / пер. с англ. – М.: дело, 2002. – 536 с.

5. Нуреев, Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н/Д.: Изд-во «Содействие – XXI век», 2010. – 415 с.

6. Попов, Е. В. Институционально-эволюционная миниэкономическая теория. – Екатеринбург: ИЭУрО РАН, 2004. – 302 с.

7. Сухарев, О. С. Основа институциональной и эволюционной экономики / О. С. Сухарев. – М.: Высш.шк., 2008. – 391 с.

8. Шабалин, А. О. Рост масштабов государственного и корпоративного долга и экономическая безопасность России / А. О. Шабалин // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2010. – № 6. – С. 101-106.

9. Шабалин, А. Динамика и структура совокупного национального долга / А. О. Шабалин // Экономист. – 2014. – № 2. – С. 43-47.

10. Шабалин, А. Масштабы и динамика внешнего корпоративного долга / А. О. Шабалин // Экономист. – 2013. – № 4. – С. 38-39.

11. Шабалин, А. О. Масштабы и структура корпоративного долга в России / А. О. Шабалин // Экономическая наука современной России. – 2014. – 2. – С. 54-65.

12. Чекмарев, В. В. Экономическая безопасность как условие благополучия и развития личности / В. В. Чекмарев // Экономика образования. – 2014. – № 3. – С. 80-82.

13. Эволюционная экономика и «мейнстрим». – М.: Наука, 2000. – 224 с.

14. Экономические институты современной России / сост., науч. ред. В. В. Чекмарев. – Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – 453 с.

15. Экономическая безопасность России / под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Бинум, 2009. – 895 с.

16. Экономическая теория перед вызовами XXI века – вып. 1 / отв. ред.: В. И. Гришин, Г. П. Журавлева. – М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2010. – 552 с.

17. Кризис меняет высшее экономическое образование. URL: <http://finance.rambler.ru/news/economics/151275243.html> (дата обращения 23.09.2014).

Актуализация исследования проблем патентно-правового регулирования создания, использования и защиты зависимых изобретений

А. А. Беляков,

соискатель кафедры гражданско-правовых дисциплин
Московского гуманитарно-экономического института,
г. Москва
E-mail: vito-de@yandex.ru

The Patent-Law Issues Research Updating of Creation, Use and Protecting of Subinvention Creations

A. A. Belyakov

Статья посвящена актуальной проблеме правового регулирования патентных отношений, возникающих в связи с созданием, использованием и защитой зависимых изобретений. В статье анализируются теоретические основы исследования проблем патентно-правового регулирования зависимых изобретений.

Ключевые слова: теоретические основы, исследование проблем, интеллектуальная собственность, патентное право, регулирование, зависимые изобретения.

Article is devoted to the problem of the legal adjustment in patent relations arising from the creation, use and protection of subinvention. The article analyzes the theoretical basis of the research problems of legal adjustment in patent subinvention.

Key words: theoretical foundations, research issues, intellectual property, patent law, regulation, subinventions.

Актуальность темы исследования проблем правового регулирования патентных отношений, возникающих в связи с созданием, использованием и защитой зависимых изобретений определяется тем, что в настоящее время мир живет с использованием интернета и компьютеров. Возникло противоречие между новыми технологиями бесконечно обширного и скоростного распространения информации и авторских произведений и тем, что российское авторское и патентное право в большей степени направлено на консервативное взаимоотношение между авторами, правообладателями и потребителями. Сегодня остро возникла необходимость выявления и решения актуальных проблем регулирования рынка интеллектуальной собственности, в т. ч. правовое регулирование патентных отношений, возникающих в связи с созданием и использованием зависимых изобретений, в которых исполь-

зуется охраняемое патентом и имеющее более ранний приоритет другое изобретение.

Создание рынка интеллектуальной собственности как стратегию и фундаментальное условие инновационного развития до 2020 г. предложил в 2008 г. Д. А. Медведев, будучи Президентом Российской Федерации, в Послании Федеральному Собранию РФ, что подтверждает актуальность инноваций в решении правовых проблем использования интеллектуальной собственности и охраны объектов авторского и патентного права¹. Актуальность темы исследования подтверждается и прошедшим в Москве 22-24 октября 2012 г. первым Международным форумом «Антиконтрафакт-2012», на заседании которого Д. А. Медведев, председатель российского правительства, утверждал, что если в настоящее время Россия является полноценным участником глобальной экономики, то и заинтересована в регулировании

¹ Российская газета от 6 ноября 2008 г. – № 4786.

интеллектуальной собственности и противодействию распространения контрафактной и недоброкачественной продукции, что требует, по его мнению, «немедленной корректировки» патентного законодательства с «использованием нового механизма на практике»².

Своевременность исследования темы правового регулирования патентных отношений, возникающих в связи с созданием и использованием зависимых изобретений как объектов патентного права в том, что глобальная подача заявок на объекты интеллектуальной собственности в мире ежегодно возрастает. В т. ч. растет подача заявок на выдачу патента на изобретения, на полезные модели, на промышленные образцы. Наряду с этим, по прогнозам, мировой рынок контрафакта к 2015 г. увеличится вдвое от сегодняшней оценки этого рынка и возрастет до 1,5 трлн долл., увеличившись вдвое от оценки этого рынка на сегодняшний день, сегодня это примерно 860 млрд долл. Оборот контрафактной продукции в России сегодня превышает 100 млрд долл., поэтому с проблемами нарушения прав интеллектуальной собственности сталкивается каждый российский гражданин³.

При создании российского рынка интеллектуальной собственности необходимо учитывать исторические аспекты развития патентных прав. Сегодня Россия является полноценным участником глобальной экономики, членом ВТО и заинтересована в дальнейшем регулировании взаимоотношений, связанных с интеллектуальной собственностью. В современных условиях, безусловно, повышается важность комплексных научных исследований, необходимых для совершенствования и корректировки патентного законодательства. Актуальность подтверждается тем, что с 1 февраля 2014 г. были запланированы изменения в часть четвертую Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ), касающиеся и «зависимого изобретения» (проект Федерального закона № 47538-6 принят Госдумой в первом чтении).

Зависимое изобретение – это такое изобретение, которое не может быть использовано без использования другого запатентованного изобретения (или полезной модели), т. е. без использования основного изобретения (п. 2 ст. 1362 ГК РФ). Сегодня возникла необходимость принятия поправок, обоснованных историческими аспектами.

История патентно-правового регулирования существует уже более 500 лет с принятия первого в мире закона об охране интеллектуальных прав. Первое упоминание о патентах мы находим в 1474 г. в Венецианской Республике в Указе о патентах сроком на 10 лет, предотвращающем использование изобретений другими лицами. В Англии патенты выдавались на «проекты новых изобретений» согласно «Статусу о Монополиях» с 1623 г., в США первый патентный закон Patent Act был издан в 1790 г., Конвент революционной Франции был принят 7 января 1791 г.⁴.

Во времена Средневековья монархи выдавали патент, удостоверяющий монопольное право на производство определенных товаров или торговлю ими. С давних времен патент скреплялся печатью. А в настоящее время патенты большинства стран мира, в т. ч. и Российской Федерации, также содержат печать или образ печати. По законодательству феодальных государств выдача патента была прерогативой короля, оказывающего милость своим вассалам. По мнению некоторых исследователей, монопольное право на производство товаров, с одной стороны, охраняло права лица, получившего патент королевской милостью, а с другой стороны – сковывало развитие экономики и промышленности, поскольку не позволяло другим лицам заниматься деятельностью на том же сегменте рынка⁵.

При переходе от феодального общества к обществу буржуазно-капиталистическому изменилось и патентно-правовое регулирование. Согласно патенту в экономике уничтожался монополизм в производстве определенных видов товаров и вводился монополизм на конкретное изобретение, как исключительное право на использование технического новшества. В период буржуазных революций в Европе возникали первые патентно-правовые законы, схожие с современными законами по подходу к патенту как к документу, удостоверяющему исключительное право на использование изобретения. Полезные модели, например, были названы в качестве охраняемых объектов в Парижской конвенции об охране промышленной собственности еще в 1883 г., однако до сих пор они охраняются не во всех странах. Охрана полезным моделям предоставляется в Германии, Италии, Испании, Португалии, но не предоставляется в США, Великобритании и Канаде.

² <http://www.forum-antikontrafakt.ru/direct-speech>

³ <http://www.forum-antikontrafakt.ru/news/news>

⁴ Беляков, А. А., Крондо, Н. Б. Международное патентно-правовое сотрудничество как важный фактор экономической интеграции // Вопросы новой экономики. – Киров, ВСЭИ. – № 4. – 2012. – С. 69-74.

⁵ Там же. С. 69-74.

В XIX и XX вв. происходит научно-техническая революция, обусловившая ускорение научно-технического прогресса во всем мире. В это время наблюдается небывалая активность развития изобретательства в мире – появляются автомобили, самолеты, радио, новые материалы, лекарства и т. п. В связи с этим возникла потребность в патентно-правовом регулировании и охране результатов интеллектуальной деятельности в области промышленности. Возникла новая область права – право промышленной собственности. В первой половине XIX в. патентные законы уже были приняты в большинстве европейских стран и в России.

Патентная история Российской Федерации насчитывает более 200 лет. Точкой отсчета является принятие 17 июня 1812 г. Манифеста «О привилегиях на разные изобретения и открытия в художествах и ремеслах», в котором объектом российского патентного права стало изобретение как новое и полезное решение практической задачи. Этот закон с последующими изменениями просуществовал до 20 мая 1896 г., когда в России было введено «Положение о привилегиях на изобретения и усовершенствования», применявшиеся до революции 1917 г., по которому выдавались привилегии на основные и дополнительные изобретения⁶.

Советский период регулирования прав в области изобретательства начался с принятия Декрета от 30 июля 1919 г. «Положение об изобретениях», в нем указывалось, что всякое изобретение, которое Комитетом по делам изобретений признано полезным, объявлялось достоянием РСФСР, а автору выдавалось авторское свидетельство, охраняемое Уголовным Кодексом РСФСР. Далее Постановление Центрального Исполнительного Комитета и Совета Народных Комиссаров СССР от 12 сентября 1924 г. «О патентах на изобретения» уже включало категории дополнительного патента и зависимого патента. Позже были приняты Постановления в 1924, 1931, 1941, 1959, 1973 гг. об открытиях, изобретениях и рационализаторских предложениях, в которых решался вопрос не только о зависимых и дополнительных охраняемых документах на изобретения, но и о выборе форм охраны, а также о выплате вознаграждения за использование дополнительного изобретения. В 1955 г. был создан Комитет по делам изобретений и открытий при Совете Министров СССР, а в 1965 г. СССР присо-

единилась к Парижской Конвенции об охране промышленной собственности. В Положении от 1981 г. «О промышленных образцах» вместо термина «патент» использовали термин «авторское свидетельство», а исключительное право на использование изобретений и промышленных образцов стало принадлежать государству. В 1990 г. был принят Закон СССР об изобретательстве, отменявший авторское свидетельство и делавшее патент единственным охраняемым документом. После нескольких лет обсуждения уже с учетом элементов рыночной экономики в 1991 г. были приняты законы «Об изобретениях в СССР», «О промышленных образцах», которые уже содержали формулировки современных признаков изобретения и промышленного образца. Изобретению предоставлялась правовая охрана, а исключительное право предоставляло патентообладателю возможность использовать изобретение по своему усмотрению, если это не нарушало прав других патентообладателей. Патентный закон 1992 г. возвратил государственную охрану изобретению как товару, но в 2003 г. норма о ненарушении прав других патентообладателей была, к сожалению, исключена, и эти поправки действовали до 2009 г.⁷

С 1 января 2009 г. Патентный закон РФ утратил свою силу, и вступила в силу четвертая часть ГК РФ, гл. 72 ГК РФ и более двух десятков федеральных законов и подзаконных актов регулировали отношения, возникающие в связи с правовой охраной и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов. Зависимые изобретения по действующему российскому законодательству охарактеризованы п. 2 ст. 1362 ГК РФ, который фактически повторяет нормы, содержащиеся в п. 4 ст. 10 Патентного закона РФ, правда, добавляя к ним важный термин «зависимое изобретение», но, по мнению большинства исследователей, необходимы дальнейшие корректировки.

Еще во время перестройки стало очевидным, что советские патентные законы перестали соответствовать экономическим условиям и тормозили научно-технический прогресс из-за обезличенной государственной собственности и отсутствия экономической заинтересованности изобретателей и предприятий в использовании изобретений. В статье проанализирована история развития патентных прав и регулирования зависимых изобретений и сходных понятий, и можно

⁶ Беляков, А. А. Исторические аспекты правового регулирования патентных отношений, возникающих в связи с созданием и использованием зависимых изобретений // Проблемы российского и международного права / А. А. Сукиасян. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С. 18-21.

⁷ Там же. С. 18-21.

сделать вывод, что совершенствование и корректировка российского законодательства возможны с учетом как исторических аспектов, так и современных изменившихся для изобретательства условий с повсеместным распространением скоростного интернета и информационно-коммуникационных технологий.

Новое законодательство, регулирующее правоотношения, связанные с созданием и использованием объектов авторского и патентного права, актуализировало необходимость научных исследований в данной области. Как не существует единого международного патента, так и не существует единой системы патентного урегулирования создания, использования, защиты зависимого изобретения, зависимой полезной модели, зависимого промышленного образца. Проблемы интеллектуальной собственности и патентно-правового регулирования в других странах представлены в трудах таких зарубежных исследователей, как Г. Боденхаузен (Bodenhause, G.), М. Болдрин (Boldrin, M.), А. Говерс (Gowers, A.), С. Кинселла (Kinsella, S.), Ш. Коннелл (Connell, S.), Д. К. Левин (Levine, D. K.), Л. Лессинг (Lessing, L.), Д. Липчик (Lipchik, D.), Р. В. Хан (Hahn, R. W.) и др. Однако большинство работ не опубликовано на русском языке.

Анализ литературы показал, что патентное право изучают многие российские и зарубежные ученые: юристы, экономисты, философы⁸. В трудах российских ученых даются комментарии нормативно-правовым актам, законам об интеллектуальной собственности. Многочисленные научно-правовые издания и учебные пособия для юристов подробно рассматривают становление патентного права в России и за рубежом. Российскими учеными написаны учебники по патентному и авторскому праву для высшей школы⁹.

В то же время термин «зависимое изобретение» был введен ныне действующей главой 72 ГК РФ «Патентное право»¹⁰ и не присутствовал в

прежнем Патентном законе РФ, поэтому исследованию этих проблемных вопросов было уделено мало внимания. Проведенные исследования, в большинстве своем, были основаны на утративших силу Законе РФ от 09.07.1993 № 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах»¹¹ и «Патентном законе Российской Федерации» от 23.09.1992 № 3517-1¹².

В современных исследованиях, после принятия действующего патентного законодательства, актуальными проблемами регулирования патентно-правовых отношений занимаются такие ученые, как Т. А. Бикетова, В. Ю. Джермакян¹³, Э. П. Гаврилов¹⁴, О. А. Городов¹⁵, Н. В. Дельцова, В. И. Еременко, Р. А. Мерзликина и др. По инновациям патентного права, по проблемам зависимых изобретений, по проблемам столкновения патентных заявок, столкновения исключительных прав, принадлежащих нескольким лицам, о частичной уступке патента, об объектах интеллектуальных прав и их делимости ведутся дискуссии в юридической литературе, и единого мнения по решению этих вопросов, по мнению Э. П. Гаврилова, не существует¹⁶.

Возникло противоречие между требующими корректировки законодательством, договорами и соглашениями в области интеллектуальной собственности и связанными с бурным развитием новых технологий новыми проблемами, в т. ч., возникающими в связи с созданием и использованием «зависимых изобретений», при столкновении заявок, при делимости и частичной уступке объектов интеллектуальных прав. Это и определило выбор темы исследования. Научная новизна исследования определяется нами в первую очередь состоянием научной разработанности темы и связана с запланированным появлением термина «зависимое изобретение» и определений зависимых изобретения, полезной модели и промышленного образца (ст. 1358.1 ГК РФ в редакции проекта). Законопроект № 47538-6 при-

⁸ Например: Г. Е. Авилов, О. Л. Алексеева, Г. Е. Артемьев, Е. И. Артемьев, А. Ф. Багдасарян, М. М. Богуславский, В. В. Бриксон, Г. В. Бромберг, Р. П. Вчерашний, Е. П. Габоян, Э. П. Гаврилов, В. А. Дмитриев, В. А. Дозорцев, В. Н. Евдокимова, В. И. Еременко, Н. М. Зенкин, М. Н. Зубкова, Л. Г. Кравец, П. В. Крашенинников, В. И. Крутов, Д. Липчик, А. А. Маковский, А. Л. Маковский, Т. И. Матвеева, А. А. Пиленко, В. Ф. Попов, Б. Г. Прахов, А. П. Рабец, А. С. Райников, Ю. К. Толстой, Г. И. Шевелева, Б. А. Яковлев и др.

⁹ Например: Г. Е. Артемьев, В. В. Белов, М. М. Богуславский, Г. В. Бромберг, Г. В. Виталиев, Э. Я. Вольнец-Руссет, Р. П. Вчерашний, О. А. Городов, С. П. Гришаев, Г. М. Денисов, Н. М. Коршунов.

¹⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 4. Раздел VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации». Глава 72 «Патентное право» (вступил в силу 01.01. 2009).

¹¹ Российская газета от 03 августа 1993. – № 147.

¹² Российская газета от 14 октября 1992. – № 225.

¹³ Джермакян, В. Ю. Еще раз о частичной уступке патента // Патенты и лицензии. – 2010. – № 2.

¹⁴ Гаврилов, Э. П. О признании патента недействительным // Хозяйство и право. – 2013. – № 1.

¹⁵ Городов, О. А. // Комментарий к ГК РФ (постатейный). Часть четвертая. – М.: ТК Велби; «Проспект», 2007. – С. 361.

¹⁶ Гаврилов, Э. П. Зависимые изобретения и столкновения патентных заявок // Патенты и лицензии. – 2008. – № 3. – С. 22-23.

нята в первом чтении¹⁷. Согласно данному проекту Федерального закона «О внесении изменений в части вторую и четвертую ГК РФ и отдельные законодательные акты РФ» вступление в силу изменений предполагалось с 2014 г.¹⁸ Текст проекта № 47538-6 (во втором чтении) предложено дополнить после статьи 1358 новой статьей 1358.1 следующего содержания: «Статья 1358.1. Зависимое изобретение, зависимая полезная модель, зависимый промышленный образец.

1) Изобретение, полезная модель или промышленный образец, использование которых в продукте или способе невозможно без использования охраняемых патентом и имеющих более ранний приоритет другого изобретения, другой полезной модели или другого промышленного образца, соответственно являются зависимым изобретением, зависимой полезной моделью, зависимым промышленным образцом. Зависимым, в частности, является изобретение, охраняемое в виде применения по определенному назначению продукта, в котором используется охраняемое патентом и имеющее более ранний приоритет другое изобретение. Зависимыми также являются изобретение или полезная модель, относящиеся к продукту или способу, формула которого отличается от формулы другого запатентованного изобретения или другой запатентованной полезной модели, имеющих более ранний приоритет, только назначением продукта или способа.

2) Изобретение, полезная модель или промышленный образец не могут быть использованы без разрешения обладателя патента на другое изобретение, другую полезную модель или другой промышленный образец, по отношению к которым они являются зависимыми».¹⁹

После того как данный проект был одобрен Государственной Думой в первом чтении, он рассматривался по частям. Некоторые из них уже приняты в качестве федеральных законов. Во втором чтении пока не рассматривались:

- 1) положения о вещных правах;
- 2) положения об обязательствах и договорах;
- 3) положения об отдельных видах договоров²⁰.

Что, безусловно, требует дальнейшего комплексного научного исследования, которое позволит предположить новые подходы и перспективы правового регулирования российского рынка

интеллектуальной собственности и патентных отношений, возникающих, в том числе, в связи с созданием и использованием зависимых изобретений в условиях развития новых технологий бесконечно обширного и скоростного распространения информации.

Список литературы

1. Беляков, А. А., Крондо, Н. Б. Международное патентно-правовое сотрудничество как важный фактор экономической интеграции // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 4. – С. 69-74.
2. Беляков, А. А. Исторические аспекты правового регулирования патентных отношений, возникающих в связи с созданием и использованием зависимых изобретений // Проблемы российского и международного права / А. А. Сукиасян. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С. 18-21.
3. Гаврилов, Э. П. Зависимые изобретения и столкновения патентных заявок // Патенты и лицензии. – 2008. – № 3. – С. 22-23.
4. Гаврилов, Э. П. О признании патента недействительным // Хозяйство и право. – 2013. – № 1.
5. Городов, О. А. // Комментарий к ГК РФ (постатейный). Часть четвертая. – М.: ТК Велби; «Проспект», 2007. – С. 361.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 4. Раздел VII. «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации». Глава 72 «Патентное право» (вступил в силу 01.01.2009).
7. Джермакян, В. Ю. Еще раз о частичной уступке патента // Патенты и лицензии. – 2010. – № 2.
8. Сергеев, А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. – М.: ТК ВЕЛБИ, 2007.
9. <http://www.forum-antikontrafakt.ru/direct-speech>
10. <http://www.forum-antikontrafakt.ru/news/news>
11. <http://www.lawyercom.ru/gk-rf/intellektualnaya-sobstvennost/>
12. <http://www.consultant.ru/law/hot-docs/28807.html>
13. <http://www.taxpravo.ru> Проект № 47538-6 (во втором чтении)
14. <http://www.consultant.ru/law/doc/gk/> КонсультантПлюс

¹⁷ <http://www.lawyercom.ru/gk-rf/intellektualnaya-sobstvennost>

¹⁸ <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/28807.html>

¹⁹ Проект № 47538-6 (во втором чтении). – URL: <http://www.taxpravo.ru> (дата обращения: 11.09.2014).

²⁰ <http://www.consultant.ru/law/doc/gk/> КонсультантПлюс

Модернизация российской экономики

Пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности: понятие, анализ состава и классификации

А. В. Холкин,

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Вятского государственного университета, кандидат экономических наук,
г. Киров
E-mail: khav76@mail.ru

А. В. Беспятых,

заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Вятского государственного университета, кандидат экономических наук,
г. Киров
E-mail: Alexaccounting@mail.ru

Users of the Bookkeeping Accounting: the Notion, the Structure and Classification Analysis

A. V. Kholkin, A. V. Bespyatykh

В данной статье авторами рассмотрены проблемы определения понятия пользователя бухгалтерской (финансовой) отчетности как конечного потребителя продукта деятельности системы бухгалтерского учета. Раскрыты ранее установленные в нормативных актах и современных литературных источниках понятия пользователей, их классификации. Авторами выявлено, что современное законодательство, регулирующее бухгалтерский учет в РФ, не содержит понятие пользователя и его классификации. Исходя из этого, было дано новое понятие пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, определен их состав. Разработаны классификации пользователей по различным признакам: по основанию возникновения права на получение информации, по наличию возможности доступа к информации, по периодичности возникновения потребности в информации, по наличию интереса в результатах деятельности организации. Данные классификации должны использоваться экономическим субъектом для формирования политики взаимоотношений с пользователями, ориентированной на полное удовлетворение их информационных потребностей, обусловленных потребностями управления экономическим субъектом.

Ключевые слова: пользователь, бухгалтерская (финансовая) отчетность, состав, классификация, признак, обязанность по составлению и представлению отчетности.

In this article the authors look at problems of concept users of the financial statements definition, as they are ultimate consumers of the product of accounting system. The duty to make financial report was searched and its definitive distinctions were described. Previously determined user definitions and users classifications were showed. The authors revealed that the modern legislation which regulates accounting in Russia Federation don't contain the user definition and their classifications. Upon this, the new user's definition was explained and their staff was determined. Also, user's classifications according to various criteria were constructed, such as: on the basis for accrual of right to get information, on the present ability of access to information, on the frequency of occurrence in information, on the availability of interest in information. These classifications have to use economic organizations for forming of correct policy of relationship with user, which will be oriented for complete satisfaction of information needs that was determined by management requirements.

Key words: user, financial statements, stuff, classification, criteria, the duty to make financial report.

В силу происходящих в России социально-экономических преобразований произошли существенные изменения в экономических отношениях, которые привели к расширению круга пользователей информации – продукта деятельности

системы бухгалтерского учета, представляемой в виде бухгалтерской (финансовой) отчетности. Если ранее, в условиях командно-административной экономики, основным и единственным пользователем информации выступало государство

в лице соответствующих органов, то в настоящее время, в результате произошедших реформ, количество пользователей информации значительно увеличилось. Изменились также и требования, предъявляемые ими к бухгалтерской отчетности как к средству коммуникации между экономическим субъектом и субъектом принятия решений (пользователем), поскольку цели, преследуемые различными пользователями, могут отличаться по своей природе. Это все породило различные организационные, экономические и технические проблемы, связанные с увеличением числа пользователей и тем, что преследуемые ими цели различаются и, порой, антагонистичны.

Система бухгалтерского учета, в которой и формируется бухгалтерская (финансовая) отчетность, как обслуживающая система, должна обеспечить максимальное удовлетворение информационных потребностей пользователей с минимальными затратами, что обусловлено принципом экономической эффективности. А для этого, прежде всего, необходимо четко знать, вообще, кто такой пользователь, четко определить их круг и количество, изучить их цель и задачи, которые они решают при помощи сведений, раскрытых в бухгалтерской отчетности. Кроме того, поскольку круг лиц, относимых к пользователям, может быть достаточно широк, а цели и задачи, решаемые ими, могут быть однородны либо частично совпадать, поэтому для упрощения решения задачи формирования бухгалтерской отчетности следует разработать классификации пользователей на основе общности их квалифицирующих признаков.

При этом происходящая в России реформа бухгалтерского учета несколько не повлияла на необходимость построения такой системы коммуникаций как бухгалтерская (финансовая) отчетность, а вывела ее на качественно новый уровень, закрепив обязанность ведения учета, составления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствующем правовом акте, а именно в статье 13 Федерального Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [12].

Однако исполнение данной обязанности сопряжено с осуществлением экономическим субъектом затрат, связанных и с составлением отчетности, и с ее передачей пользователям.

Затраты, связанные с составлением отчетности, – это затраты, возникающие при выполнении операций по формированию отчетности, ее заполнению, подписанию и утверждению. В основном, это затраты труда учетного персонала, занятого выполнением этих операций. А эти затраты напрямую зависят от количества форм отчетности и количества показателей, необходимых к

раскрытию в данных формах. А эти параметры определяются информационными потребностями пользователей, выраженные через систему предъявляемых к бухгалтерской (финансовой) отчетности требований.

В свою очередь, затраты по передаче отчетности пользователям – это затраты, возникающие при осуществлении действий по физической передаче заполненных форм отчетности пользователям и (или) по ее опубликованию. Они напрямую зависят от количества пользователей и предъявляемых ими требований по опубликованию отчетности.

Тем самым, осуществление процесса формирования и представления отчетности сопряжено с затратами как материальными, так и трудовыми, которые зависят от количества пользователей и их информационных потребностей. Поэтому для оптимизации затрат, необходимо четко установить их количество.

Кроме того, представление отчетности – это способ удовлетворения потребности пользователя отчетности в информации об экономическом субъекте. А это приводит к тому, что при формировании отчетности, ее составлении и представлении должны быть максимально удовлетворены интересы пользователей. Только максимальное удовлетворение информационных потребностей пользователей может способствовать принятию ими, как субъектами управления, грамотных управленческих решений, что, в итоге, является обязательным условием повышения эффективности деятельности.

Тем самым, критерием эффективности работы всей учетной системы является максимальное удовлетворение потребностей пользователей при оптимальных затратах на ведение учета. А для достижения этого критерия необходимо четко определить пользователей и очертить их состав, так как без этих действий невозможно четко описать их интересы и, соответственно, установить требования, которые они предъявляют к отчетности.

При этом вступивший в силу с 1 января 2013 г. Федеральный Закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [12] не конкретизирует ни само понятие пользователя, ни состав пользователей. Ранее действовавший Федеральный Закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» [13] также не давал понятия пользователя, но абзац 2 части 3 статьи 1 этого нормативного акта выделял две группы пользователей:

1. Внутренние пользователи.
2. Внешние пользователи.

В состав внутренних пользователей включались: руководители, учредители, участники, соб-

ственники имущества организации. А к внешним пользователям относились: инвесторы, кредиторы и другие пользователи. То есть, несмотря на то, что не была установлена дефиниция «пользователь», круг их был очерчен. И перечень их был открытым. Поэтому для определения более полного состава пользователей необходимо изучить и другие нормативные акты.

Понятие пользователь также было приведено в пункте 4 ПБУ 4/99 [8], в котором устанавливалось, что пользователь – юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации.

Кроме того, понятие пользователя бухгалтерской отчетности приведено в Перечне терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности [7]. Согласно данному источнику, пользователь бухгалтерской отчетности – это юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об экономическом субъекте. Состав пользователей, приведенный в исследуемом документе, практически совпадает с положениями действовавшего законодательства, с той лишь разницей, что в состав внешних пользователей дополнительно включили контрагентов и заинтересованные органы.

Кроме того, понятие пользователей раскрывались в трудах различных авторов, в частности, таких, как: Бакаев А. С. [1], Керимов В. Э. [3], Крутякова Т. Л. [4], Мещеряков В. И. [2], Нечитайло А. И. [6], Ровенских В. А. [9], Семенихин В. В. [10] и другие. Но во всех этих литературных источниках авторы оперируют понятиями, изложенными в ранее действующих нормативных актах, и классифицируют пользователей только на внешних и внутренних.

Тем самым, приведенные как в нормативных актах, так и в литературных источниках, понятия не отражают состава пользователей, ни их роли в процессе формирования, составления и представления отчетности. А, следовательно, выбранная тема исследования является актуальной и практически значимой.

То есть, существует проблема, связанная с тем, что действующие нормативные акты, регулирующие бухгалтерский учет, не содержат ни четкого понятия пользователей, ни подходов к определению их состава. Проблема эта требует решения, поскольку определение состава пользователей необходимо для наиболее полного удовлетворения их информационных потребностей, что является гарантией принятия ими правильных и адекватных управленческих решений и повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов.

Для решения данной проблемы необходимо использовать такие методы, как: сравнение, анализ и синтез, дедукция и индукция.

Поэтому видится целесообразным, дать следующее определение пользователя бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Пользователь бухгалтерской (финансовой) отчетности – это юридическое или физическое лицо, уполномоченный орган исполнительной власти, заинтересованное в информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности, движении денежных средств экономического субъекта, которое в силу действия закона или иного нормативного акта, в т. ч. и локального, либо заключенного договора, наделено правом требовать и получать бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а также правом определять или иным способом влиять на ее форму, состав и содержание.

Более полное понимание приведенного понятия возможно только при раскрытии его отдельных составляющих.

Первая составляющая понятия раскрывает организационно-правовую форму и статус пользователя: юридическое или физическое лицо, уполномоченный орган исполнительной власти. Действительно, в информации об экономическом субъекте, раскрытой в бухгалтерской отчетности, заинтересованы органы исполнительной власти, в частности, органы статистики. Юридические и физические лица также могут быть в составе пользователей, если они обладают соответствующими правами в отношении экономического субъекта, либо законом предусмотрена его обязанность предоставлять им бухгалтерскую отчетность. Но эта составляющая понятия всего лишь определяет правовой статус пользователя как участника правоотношений.

Вторая составляющая понятия: «заинтересованное в информации» ограничивает круг пользователей лицами и (или) органами, имеющими интерес в получении информации и определяет состав этой информации: «о финансовом положении, финансовых результатах деятельности, движении денежных средств экономического субъекта».

Третья часть рассматриваемого понятия: «которое в силу действия закона или иного нормативного акта, в т. ч. и локального, либо заключенного договора, наделено правом» – содержит указание на основание наделения пользователя специальным правом.

Четвертая составляющая понятия: «правом требовать и получать бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а также правом определять или иным способом влиять на ее форму, состав и

содержание» – содержит конкретизацию права пользователей.

Исходя из определения понятия пользователей, и необходимо формировать их состав и устанавливать требования, предъявляемые к отчетности, а для этого следует, прежде всего, изучить нормативные акты, наделяющие определенных лица или орган правом на получение доступа к информации. Состав исследуемых актов приведен в списке литературы.

На основании анализа нормативных актов составлена таблица 1.

Таблица 1 – Состав пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с действующим законодательством

Наименование пользователя (группы)	Нормативный акт, на основании которого возникают права
Акционеры	Пункт 3 статьи 52 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [15]
Участники общества с ограниченной ответственностью	Пункт 3 статьи 36 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [16]
Собственник имущества унитарного предприятия	Статьи 20 и 26 Федерального закона от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [17]
Учредители некоммерческой организации	Статья 32 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [18]
Налоговые органы	Подпункт 5 пункта 1 статьи 23 НК РФ [5]
Орган государственной статистики	Пункт 1 статьи 18 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [12]
Арбитражный управляющий	Статья 70 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [19]
Правоохранительные органы	Статья 81 УПК РФ [11]

Помимо этого, наличие доступа к информации бухгалтерского учета и отчетности возникает у некоторых физических лиц в силу должностного положения. К ним относятся лица, входящие в состав коллегиального исполнительного органа хозяйственного общества, или его единоличный исполнительный орган, руководитель унитарного предприятия, учреждения, некоммерческой организации.

А также можно выделить пользователей, право требования предоставления отчетности у которых возникает на основании договора, заключенного с экономическим субъектом. К ним, в частности, можно отнести: банки и иные кредитные организации, аудиторов, рейтинговые агентства.

Тем самым, состав пользователей у различных экономических субъектов будет различаться, что требует правильной классификации пользователей.

Кроме того, различные группы пользователей предъявляют различные требования к составу и содержанию отчетности, что обусловлено целями, которые они преследуют. Поэтому для наиболее полного удовлетворения их потребностей, необходимо определить их состав и составить их классификации, чтобы выявить общность целей и потребностей.

Поэтому предложено составить такие классификации пользователей:

- по основанию возникновения права на получение информации,
- по наличию возможности доступа к информации,
- по периодичности возникновения потребности в информации,
- по наличию интереса в результатах деятельности организации.

Классификация пользователей по основанию возникновения права на получение информации составляется на основе анализа действующего законодательства. В результате, предложена следующая классификация пользователей:

1. Пользователи, имеющие право требования информации вследствие действия закона. В эту группу включаются пользователи, не приведенные в других группах данной классификации.

2. Пользователи, получающие отчетность на основании договора. В их состав включаются банки, рейтинговые агентства, аудиторы.

3. Пользователи, имеющие доступ к информации в силу своего должностного положения. В данную группу включаются руководство экономических субъектов или сами субъекты – индивидуальные предприниматели.

Кроме того, нормативные акты устанавливают для отдельных категорий пользователей специальные права в отношении доступа к информации бухгалтерского учета. В частности, статья 91 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [15] устанавливает для акционерных обществ обязанность обеспечить для акционеров, имеющих в совокупности не менее 25% голосующих акций, доступ к документам, в том числе и к документам бухгалтерского учета. Аналогично, статья 8 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [16] наделяет участника правом знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией.

Тем самым, в составе пользователей можно выделить субъектов, обладающих доступом

к большому объему информации на законных основаниях, по сравнению с другими лицами. Поэтому всех пользователей можно сгруппировать по признаку наличия возможности доступа к информации на:

1. Внутренних пользователей.
2. Внешних пользователей.

К внутренним пользователям необходимо относить тех лиц, которые помимо отчетности имеют доступ к первичной документации и регистрам бухгалтерского учета. К ним относятся: руководство экономическим субъектом, акционеры (в акционерных обществах), участники (в обществах с ограниченной ответственностью).

В состав внешних пользователей нужно включать лиц, которые не могут получить законный доступ к документам и регистрам бухгалтерского учета. То есть, это все остальные лица, не входящие в состав внутренних пользователей.

Также пользователей можно классифицировать по признаку периодичности возникновения потребности в информации, а именно:

1. Обычные пользователи
2. Экстраординарные пользователи

В состав экстраординарных пользователей необходимо относить лиц, потребность в информации у которых возникает только в какой-либо экстремальной по своей сути ситуации: при выявлении признаков состава преступления, одним из доказательств которого и является бухгалтерская отчетность, при банкротстве лица и так далее. Обычными пользователями следует признавать лиц, потребность в получении информации, содержащейся в отчетности, у которых существует постоянно и удовлетворяется путем регулярного предоставления отчетности, то есть всех остальных пользователей.

Помимо этого, пользователей можно сгруппировать по признаку наличия интереса в результатах деятельности организации. В этой классификации можно выделить следующие группы:

1. Пользователи, имеющие интерес в результатах деятельности.
2. Пользователи, не имеющие интереса в результатах деятельности.

К пользователям, имеющим интерес в результатах деятельности, можно относить лиц, вложивших имущество или осуществивших иной вклад в экономический субъект и обладающих определенными правами в отношении его. В частности, это учредители, акционеры, собственник имущества унитарного предприятия и иные пользователи, кроме относимых в другую группу.

В группу пользователей, не имеющих интереса в результатах деятельности нужно включать лиц, не осуществляющих, напрямую или опос-

редованно, вклад в имущество экономического субъекта или иной вклад и не имеющих никаких прав в отношении экономического субъекта, кроме как права требования представления бухгалтерской (финансовой) отчетности. К ним можно отнести: налоговые органы, органы государственной статистики, правоохранительные органы, аудиторы, рейтинговые агентства.

Помимо этого, для выявления информационных потребностей пользователей необходимо четко определить цель, которую они реализуют при изучении бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Цели пользователей отчетности приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Цели пользователей бухгалтерской отчетности

Наименование пользователей	Цели
Акционеры	Контроль деятельности АО, правильности формирования финансового результата и использования прибыли. Утверждение годового отчета АО
Участники общества с ограниченной ответственностью	Контроль деятельности общества, правильности формирования финансового результата и использования прибыли. Утверждение годового отчета
Собственник имущества унитарного предприятия	Контроль деятельности унитарного предприятия. Утверждение годового отчета
Учредители некоммерческой организации	Контроль деятельности некоммерческой организации по достижению целей ее создания
Налоговые органы	Налоговый контроль
Орган государственной статистики	Формирование государственного информационного ресурса
Руководители субъекта	Управление экономическим субъектом
Арбитражный управляющий	Проведение анализа финансового состояния
Правоохранительные органы	Доказывание преступлений
Кредитные организации, с которыми заключен кредитный договор	Контроль (мониторинг) платежеспособности заемщика, формирование резерва на потери по ссудам
Аудиторы	Проведение аудита
Рейтинговые агентства	Определение рейтингов

То есть, отчетность необходима пользователям в основном для контроля деятельности экономического субъекта в различных аспектах.

Немаловажным также является то, что разные сферы законодательства оперируют разными понятиями. Так, законодательство о бухгалтерском

учете оперирует таким понятием, как пользователь, а законодательство о рынке ценных бумаг – понятием заинтересованное лицо.

При этом, как следует из анализа положений и Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [12] Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [14], понятие заинтересованное лицо несколько шире, чем понятие пользователь, поскольку в состав заинтересованных лиц могут включаться и потенциальные покупатели ценных бумаг.

Поэтому и число пользователей в данной ситуации не определено, и, следовательно, применяются различные понятия. Значит, пользователям отчетность предоставляется, а в отношении заинтересованных лиц обеспечивается доступность информации, включая бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Помимо вышеприведенных классификаций, можно предложить классификации пользователей по организационно-правовой форме, по резидентству, а также по полу, возрасту и другим признакам.

Но эти классификации не будут иметь никакой практической пользы, поскольку нет зависимости между данными признаками и интересами и целями пользователей информации.

При этом применение данных классификаций позволит правильно выстроить экономическому субъекту политику своих отношений с пользователями, обеспечивая наиболее полное удовлетворение их информационных потребностей с оптимальными затратами на этот процесс, что приведет как к улучшению управления экономическим субъектом, так и предотвращению конфликтов среди различных групп пользователей. Это также приведет к снижению затрат у пользователя, связанных с поиском необходимой для принятия решений информации. Все это невозможно без правильного понимания цели пользователя и четкого следования его потребностям.

Список литературы

1. Бакаев, А. С. Толковый бухгалтерский словарь / А. С. Бакаев. – Москва: Бухгалтерский учет, 2011. – 192 с.
2. Годовой отчет – 2013 / В. И. Мещерякова. – Москва: Международное агентство бухгалтерской информации, 2013. – 704 с.
3. Керимов, В. Э. Бухгалтерский учет: учебник / В. Э. Керимов. – Москва: Дашков и К, 2010. – 776 с.
4. Крутякова, Т. Л. Годовой отчет 2013 г. / Т. Л. Крутякова. – Москва: АйСи Групп, 2013. – 560 с.
5. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая): от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Российская газета. – № 148-149. – 06.08.1998.
6. Нечитайло, А. И. Бухгалтерская финансовая отчетность: учебник / А. И. Нечитайло. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 654 с.
7. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ) // Аудиторские ведомости. – № 6. – 1997.
8. Приказ МФ РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета. – № 34. – 1999.
9. Ровенских, В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник для бакалавров / В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. – Москва: Дашков и К, 2013. – 364 с.
10. Семенихин, В. В. Годовой отчет 2013 г. / В. В. Семенихин. – Москва: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2013. – 378 с.
11. Уголовно-процессуальный Кодекс РФ от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ // Российская газета. – № 249. – 22.12.2001.
12. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Российская газета. – № 278. – 09.12.2011.
13. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ // Российская газета. – № 228. – 28.11.1996.
14. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ // Российская газета. – № 79. – 25.04.1996.
15. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ // Российская газета. – № 248. – 29.12.1995.
16. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ // Российская газета. – № 30. – 17.02.1998.
17. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 № 161-ФЗ // Российская газета. – № 229. – 03.12.2002.
18. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ // Российская газета. – № 14. – 24.01.1996.
19. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ // Российская газета. – № 209-210. – 02.11.2002.

Наука о лидерстве России: резервы институционального потенциала и нереализованного сотрудничества¹

В. Л. Малышев,

ведущий научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва
E-mail: vsei@vsei.ru

Leadership Science: Reserves of the Institutional Potential and Unrealized Cooperation

V. L. Malyshev

В статье всесторонне рассматриваются положительные и отрицательные стороны стратегии инновационного развития принятой государственным руководством России в качестве основы экономической политики. Делается вывод о том, что у руководства пока нет четкого представления о необходимых изменениях, которые следует сделать в российской экономике. Автор считает, что если наша страна претендует на роль «технологической державы», то в первоочередном изменении нуждается весь механизм функционирования экономики России, а в качестве одной из проблем, требующих неотложного решения, является разработка нового механизма производственной деятельности, основанного на межотраслевом межфирменном сотрудничестве. Утверждается, что копирование опыта промышленно развитых стран – не лучший вариант развития России, что в мировой экономике чаще успешным становится развитие тех стран, которые «идут своим путем».

Ключевые слова: Ключевые слова: стратегия инновационного развития, механизм функционирования экономики, механизм производственной деятельности, межотраслевое и межфирменное сотрудничество, максимизирующее поведение, институционализм.

The article considers positive and negative sites of the innovative strategy development that has been admitted by the state government of Russia as the basis of the economic policy. A conclusion has been made that the government does not have a clear view of the necessary changes that must be fulfilled in the Russian economy. The author believes that if our country wants to have a role of a «technological commonwealth» then the mechanism of the economic function must be changed first of all. And one of the problems that must be considered immediately is the working out of a new mechanism of the production activity based on the inter-industry inter-company cooperation. One considers that an experience cooperation of the well-developed industrial countries is not the best way of the Russia development. In the world economy the countries which develop «by their own way» are much more successful.

Key words: a strategy of the innovative development, a mechanism of the economy activity, a mechanism of the production activity, an inter-industry inter-company cooperation, maximalizing behavior, institutionalism.

Выступая в 2008 г. на расширенном заседании Госсовета с программной речью, определяющей стратегию развития экономики России до 2020 г., Президент РФ В. Путин дал свое видение развития страны на долгосрочную перспективу. Особое внимание он обратил на необходимость изменения существующего «сырьевого сценария развития». По его мнению, следуя этому сценарию, мы «...не сможем обеспечить ни безопасности страны, ни ее нормальное развитие. Под-

вергнем угрозе само ее существование». И далее, рассматривая возможную стратегию развития российской экономики на долгосрочный период, он считает, что: «Единственной реальной альтернативой такому ходу событий... является стратегия инновационного развития страны» (выделено автором статьи – В. М.). Поясняя этот термин, В. Путин, прежде всего, выделяет «наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения техноло-

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (Проект № 13-33-11120).

гий, экономических результатов, жизни общества в целом»².

Анализируя эти высказывания, хотелось бы обратить внимание на тот факт, что президент намечал перспективы будущего долгосрочного развития страны, отметив при этом необходимость перехода экономики России к новому этапу, определяемому развитием экономики России как «технологической державы». Поясняя возможность этого развития, президент на своей завершающей пресс-конференции (на этапе его руководства государством до 2008 г.) отметил: «... то, что мы технологически находимся во многих отраслях на достаточно низком уровне, ... может быть хорошей предпосылкой для того, чтобы перепрыгнуть сразу через несколько этапов (экономического развития – В. М.)»³.

В настоящее время стратегия инновационного развития стала основой экономической политики государственного руководства. Между тем, по нашему мнению, пока нет четкого представления о необходимых изменениях современного развития российской экономики. Прогнозы, во многом появляющиеся в печати и определяющие локальные сферы будущего развития российской экономики, всегда предполагают и должны предполагать, что развитие будущего основано на тех теоретических предпосылках, которые были заложены в предшествующем «периоде репрезентативности» – том периоде, который будет определять фактические особенности периода прогноза. А задача прогноза – лишь количественная оценка этого предположения.

Если оценивать это положение с точки зрения будущего российской экономики, то следует подчеркнуть, что оно во многом корреспондирует с мнением российских либералов, определяющих экономическую сторону построения рыночной экономики, как ими практически завершенную. Так определил этап формирования современной российской экономики В. Мау, когда уже в начале 2005 г. отмечал, что в российской экономике «... полностью исчерпаны резервы повышения экономической эффективности, консолидации экономического роста на базе собственно экономической сферы, экономического законодательства. Страна подошла к такой фазе, когда дальнейшее экономическое развитие будет предопределяться

состоянием политических и правовых институтов»⁴.

Наша точка зрения прямо противоположна этой. Мы считаем, что именно механизм функционирования экономики, определяющий резервы «повышения экономической эффективности на базе собственно экономической сферы и экономического законодательства» нуждается не только в корректировке, но и первоочередном изменении, тем более, если страна претендует на роль «технологической державы». И в качестве одной из наиболее злободневных проблем, требующих неотложного решения уже на настоящем этапе развития экономики России, нам представляется разработка нового механизма производственной деятельности, то есть (у нас): взаимосвязи и взаимообусловленности основополагающих факторов производственной деятельности на микроуровне, определяющих функционирование производственных единиц в условиях рыночной экономики без участия государства.

При разработке теоретических основ механизма производственной деятельности обычно принято использовать опыт тех стран, которые уже прошли этап становления развитой рыночной экономики, в частности, промышленно развитых стран. Более того, считается, что чем более полно мы будем использовать этот опыт, тем быстрее войдем в число этих стран: за счет более быстрого развития, при как можно более «полном» повторении мероприятий, осуществленных этими странами. Наша точка зрения, опять же, прямо противоположна: мы в ряде работ⁵ доказываем, что копирование опыта промышленно развитых стран – не лучший вариант развития России, что в мировой экономике чаще успешным становится развитие тех стран, которые «идут своим путем». Именно поэтому, по нашему мнению, надо не только «использовать опыт промышленно развитых стран», но и в настоящее время сосредоточены российские исследователи рынка, но и «опыт России» – те элементы развития российской экономики до перестройки, которые могут быть использованы в условиях рынка.

Таким образом, мы считаем неверным подход к развитию экономики на базе дихотомии «план-рынок», отрицающий все то, «что было до перестройки». Нельзя не отметить, что это рево-

² Жить по-человечески. Владимир Путин выступил на расширенном заседании Госсовета // Российская газета. – 9 февраля 2008.

³ Премьера Путина. Завершающая пресс-конференция президента Путина открыла его новые перспективы // Российская газета. – 15 февраля 2008. – № 33 (4590). – URL: www.rg.ru (дата обращения: 12.09.2014).

⁴ Мау, В. Экономическая политика в 2004 г: поиск подели консолидации экономического роста // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 4-27.

⁵ В частности, в одной из последних работ: Малышев, В. Л. От производителя к продукту. О возможности «прыжка» в развитии экономики России. – М.: Экономика. – 2013.

люционное отрицание привело лишь к тому, что российская экономика стала во многом зависеть от сиюминутных тенденций развития мирового рынка, что нельзя оценить как положительный фактор.

В связи с этим возникает иная задача: определить возможность развития экономики, исходя из тех факторов, которые могут быть свойственны только экономике России, при возможном функционировании предлагаемого нами механизма производственной деятельности. Этот метод исследования ненов и использовался, например, Й. Шумпетером, который применял прием отвлечения от экзогенных, с точки зрения развития экономики данной страны, факторов. Объясняя эту «адсорбцию», в частности, при изучении факторов, влияющих на кризисы в стране, он писал: «Состояние экономики других стран для народного хозяйства любой страны – это данные об их развитии, и в качестве причин, объясняющих явления, происходящие в этой стране, они могут играть лишь такую же роль, как внешние экономические факторы. Для любого народного хозяйства это случайности»⁶.

К сожалению, в настоящее время развитие экономики России во многом зависит от этих «случайностей». И перед ней особенно актуальной представляется задача создания самостоятельной суверенной экономики, способной противостоять экономическому «нажиму», переходящему зачастую в шантаж, со стороны промышленно развитых стран. Это условие особенно актуально для России потому, что в настоящее время состояние ее экономики во многом зависит от тенденций мировых цен лишь на один товар – нефть. Данная ситуация ранее не была характерна для российской экономики, тем более что ее развитие до перестройки позволяет утверждать, что СССР был единственной в мире страной, которая могла развиваться только за счет использования собственных ресурсов.

Но мы не призываем к автаркии, опыт которой в СССР уже был, но к ситуации, при которой российская экономика могла бы использовать положительные тенденции мирового рынка, и в то же время могла абстрагироваться от отрицательных его тенденций. Это тем более в случае введения разного рода «санкций», что происходит в настоящее время. Именно в этом случае мы должны добиться экономического суверенитета России. Для современной экономики России подобное условие пока невыполнимо не только из-за того, что при распаде СССР она лишилась

многих из месторождений природных ресурсов. Главным, по нашему мнению, является тот факт, что механизм производственной деятельности в настоящее время явно не соответствует тому уровню развития, который может обеспечить России экономический суверенитет и инновационное развитие ее экономики.

В частности, не соответствует этой задаче «сырьевая ориентация» экономики, предполагающая опору в развитии на сырьевые отрасли и благоприятную конъюнктуру мирового рынка. И поэтому дальнейшее развитие экономики России должно быть связано с коренным изменением структуры: с увеличением значимости в производстве и потреблении высокотехнологичных продуктов, что позволит превратить Россию в «технологическую державу». Несмотря на постоянную прокламацию необходимости коренных изменений, переход России к рыночной экономике, проведенный нашими либералами, не привел к коренному изменению структуры экономики, если последнюю связывать с перестройкой «базиса» – реального сектора экономики, он все также остался «сырьевым». Переход России к рынку можно ассоциировать скорее лишь с изменением «надстройки»: в частности, производственных отношений субъектов производственной деятельности, под которыми нами понимаются отношения производителей продуктов производства и потребителей этих продуктов как ресурсов производства.

Ошибочной оказалась надежда российских либералов на то, что политика *laissez-faire* первого этапа перестройки, построенная «на том убеждении, что в процессе ее проведения повсеместно возникает конкуренция, в рамках же последней рабочая сила и товарные потоки рационально распределяются между предприятиями и домашними хозяйствами, а потребности будут оптимально удовлетворены»⁷, приведет к рыночной экономике. Не привели к изменению «базиса» экономики и такие основополагающие мероприятия по перестройке «надстройки», как введение права собственности и инициативы субъектов производственной деятельности.

Мероприятия по перестройке, проведенные нашими либералами, привели лишь к разрушению экономики, вызвали резкий спад производства, гиперинфляцию, снижение уровня жизни населения – все те беды, от которых, казалось бы, должен был спасти переход к рынку. Почему? По нашему мнению, потому, что первоочередным мероприятием по перестройке экономики

⁶ Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 396-397.

⁷ Ойкен, В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – С. 84.

должно было бы стать внедрение нового механизма производственной деятельности, который обеспечил бы функционирование всех субъектов производственной деятельности и всеобщую занятость трудоспособного населения.

Эти задачи, бывшие при директивности управления экономикой в качестве основных государственных задач, по нашему мнению, являющиеся основополагающими задачами любого развитого государства, были восприняты нашими либералами как наибольшее «зло» директивной экономики. И потому вторичные факторы экономики, подчеркнем – развитой экономики: конкуренцию, коммерческую тайну, стремление к аккумуляции ресурсов производства каждого из субъектов производственной деятельности, они посчитали первичными факторами, определяющими развитие всей экономики. Разрушение экономики, по их мнению, должно было бы стать этапом формирования новой экономики, в частности, механизма производственной деятельности, ассоциируемого ими с «полной свободой производителя».

Но опыт России показал, что разрушение старой экономики не становится этапом созидания новой экономики. Следует отметить, что эволюция российской экономики, точнее, становление ее механизма производственной деятельности, проходило без всякого участия государственного руководства начала 90-х гг. После разрушения предшествующей экономики, экономика России стала функционировать, по сути, на основе политики *laissez-faire*. Но «полная свобода производителя», как оказалось, для каждого из производителей продуктов связана с самостоятельностью воспроизводства ресурсов производства, с тем, чего не было при директивности управления: при централизованном распределении ресурсов производства. А эта необходимость требует принципиально иного поведения субъектов производственной деятельности: вытеснение с рынка производителей при осуществлении этого процесса должно уступить приоритетное место их сотрудничеству, исходящему из парадигмы: «потребление первично, производство вторично». То есть не потребление существует для производства, что происходит при ограниченности воспроизводства сбытом продукта производства, а производство – для потребления, что будет, как мы считаем (доказательство – ниже), при объединении процессов производства и потребления продукта в рамках единого процесса воспроизводства: у нас в дальнейшем – воспроизводства ресурсов производства.

Возвращаясь к проблемам первых этапов развития экономики России, надо отметить особен-

ности дальнейшего перехода к рынку: минуя этап первоначального накопления капитала, произошел «скачок в монополизм»: экономика России после проведения первых мероприятий быстро превратилась в монополистическую экономику, характеризующуюся высоким уровнем концентрации производства. Этот высокий уровень стал наследием «директивного прошлого» и объяснялся централизованным распределением ресурсов производства, при котором «удобнее» было распределять ресурсы по крупным производственным единицам, учитывая также и тот факт, что все они должны были функционировать при всеобщей занятости трудоспособного населения. Таким образом, отмеченные нами выше государственные задачи были задачами не микро-, как в развитой экономике, а макроуровня, не механизма производственной деятельности, а народнохозяйственного планирования и централизованного распределения ресурсов производства. Может быть, именно поэтому у российских либералов, отрицавших «все предшествующее», возникла аберрация цели и средств достижения цели.

Для дальнейшего разговора важен ответ на вопрос: почему в российской экономике произошел этот «скачок в монополизм»? Думается потому, что многие из руководителей производства (как, например, В. Черномырдин) моментально поняли преимущество крупных производственных единиц не только при директивности управления, но и в условиях рынка. И потому стали добиваться не разукрупнения этих единиц (о чем писали теоретики), а руководства (у многих – сохранения руководства) этими производственными единицами: отсюда и «Газпром», и «РАО «ЕЭС», и РЖД, и другие крупные производственные объединения во всех отраслях промышленности России. Отметим, что и в настоящее время концентрация производства в экономике России не претерпела существенных изменений по отношению к директивности управления экономикой.

Это позволило экономике России сразу стать монополистической, поведение субъектов производственной деятельности в которой закономерно стало максимизирующим, со всеми присущими этому поведению признаками: внутриотраслевой межфирменной конкуренцией, межотраслевой межфирменной коммерческой тайной, стремлением каждого из субъектов производственной деятельности к аккумуляции ресурсов производства.

Максимизирующее поведение, как основной признак «методологического индивидуализма», согласно которому «единственным реально существующим субъектом экономической и политической жизни признается самостоятельно

принимая решения индивид, стремящийся максимизировать свое благосостояние»⁸, в свою очередь, определяется двумя основополагающими признаками капиталистических производственных отношений: первичностью права собственности и, соответственно, ограниченностью воспроизводства сбытом продукта производства.

Эти два признака определяют тот, подчеркнутый еще К. Марксом факт, что потребление продукта не входит в процесс воспроизводства, ограниченного сбытом продукта производства. На это он указывает в «Экономических рукописях» – первоначальном варианте «Капитала». По его мнению: «Потребление, рассматриваемое не только как конечный пункт, но также и как конечная цель, лежит, собственно говоря, вне политической экономии (выделено – В. М.), за исключением того, что оно, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на исходный пункт и вновь дает начало всему процессу»⁹.

В дальнейшем, в самом «Капитале» он практически не касается проблемы разделения процессов производства и потребления продукта, считая их решенными. Именно этим их «решением» объясняется тот факт, что практически все экономисты «от Маркса и до наших дней» не рассматривают возможности объединения этих процессов в рамках одного процесса воспроизводства. Но в то же время он в «Экономических рукописях» объясняет причину ограниченности процесса воспроизводства сбытом продукта производства. Для пояснения этой ограниченности им рассматриваются два вида потребления.

Первое – «производительное потребление», то потребление, которое обычно используется в политэкономии при характеристике этого процесса как части процесса воспроизводства, ограниченного сбытом продукта производства. В частности, при характеристике взглядов современных ему политэкономов он подчеркивает превалирующую значимость производства при «производительном потреблении». «Производство, как непосредственно совпадающее с потреблением, потребление, как непосредственно совпадающее с производством, они (т. е., современные Марксу политэкономы – В. М) называют производительным потреблением» (выделено К. Марксом – В. М.).

И далее он подчеркивает, что «производительное потребление» в политэкономии – не

единственный вид потребления, что категория «производительного потребления» выдвигается политэкономом «...только для того, чтобы отделить потребление, идентичное с производством, от собственно потребления, которое, наоборот, понимается как уничтожающая противоположность производства... Это потребительное производство... В первом (производительном потреблении – В. М.) производитель себя овеществляет, во втором (потребительном производстве – В. М.) – персонифицируется произведенная им вещь»¹⁰.

Исходя из этих определений категории «потребления», мы можем сделать вывод: все существующие в настоящее время течения экономической мысли «персонифицируют производителя», точнее – его право собственности на результаты производства и ресурсы производства. Именно поэтому процесс воспроизводства не включает потребление как «уничтожающую противоположность производства». Однако К. Маркс, понимая ограниченность «производительного потребления» – потребления для производства, считает, что «...только в потреблении продукт становится действительно продуктом». И что именно потребление «...уничтожая продукт, этим самым придает ему завершенность, ибо продукт есть (результат) производства не просто как овеществленная деятельность, а лишь как предмет для деятельного субъекта»¹¹.

То есть К. Маркс, в конечном итоге, оценивает продукт как ресурс производства – ресурс для производства продукта. Именно с этой, пока никем не исследованной точки зрения, мы пытаемся рассмотреть процесс потребления как завершающий процесс воспроизводства. Таким образом, поставить в центр процесса воспроизводства категорию не «производителя», а «продукта», объединив процесс производства и потребления каждого из продуктов и сделав категорию «продукт» центром процесса воспроизводства.

Это объединение процессов производства продукта и его потребления, как ресурса производства, станет возможным, если существующая в настоящее время между ними коммерческая тайна будет заменена «прозрачностью информации». То есть тайна производителя, скрывающего свои издержки на производство продукта от потребителя этого продукта, так же как и тайна потребителя, скрывающего от производителя продукта эффект потребления этого продукта как

⁸ Примечания в книге: Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. – М.: Таурус Альфа, 1997. – С. 488.

⁹ Маркс, К. Экономические рукописи. 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). – Часть I. – М.: Политиздат. – С. 26.

¹⁰ Там же. Маркс, К. Экономические рукописи. 1857-1861 гг. – С. 27.

¹¹ Там же. Маркс, К. Экономические рукописи. 1857-1861 гг. – С. 28.

ресурса производства, будет заменена возможностью производителя продукта получить скрываемые потребителем данные о потреблении продукта. Так же как и возможность потребителя продукта получить данные об издержках производства продукта, используемого им как ресурс производства.

Этот взаимный обмен информацией будет означать практический выход за рамки ограничений «спрос-предложение» (ограничений при коммерческой тайне межотраслевых межфирменных отношений) и, таким образом, превращение межотраслевых межфирменных отношений в межотраслевое межфирменное сотрудничество. Это межотраслевое межфирменное сотрудничество производителя и потребителя продукта будет отличаться от межотраслевых межфирменных отношений производителя и потребителя продукта тем, что производитель продукта будет заинтересован не в эффективности сбыта продукта, а в эффективности его потребления как ресурса производства.

При межотраслевом межфирменном сотрудничестве, при воспроизводстве ресурсов производства потеряет свою значимость категория «обмен» (обмен продукта производства на ресурс производства, необходимый для производства продукта), так как межотраслевые межфирменные отношения, определяемые ограничениями «спрос-предложение» продукта, будут заменены ограничениями «производство-потребление» продукта. А потому противоречие между производителем и потребителем продукта, возникающее из-за ограниченности воспроизводства сбытом продукта производства при межотраслевых межфирменных отношениях, сменится межотраслевым межфирменным сотрудничеством производителя и потребителя, при котором в качестве ограничений будут учитываться процессы производства и потребления каждого из продуктов.

Чтобы четче разделить используемый в настоящее время и предлагаемый нами процессы воспроизводства, мы тот процесс, в котором «производитель овеществляет себя» назовем воспроизводством продуктов производства, а тот, где «овеществляется произведенный производителем продукт», мы назовем воспроизводством ресурсов производства. Оба названия, в определенной степени, условны, однако все же надо еще раз подчеркнуть, что в процессе воспроизводства продуктов производства результат – сбыт продукта производства, в процессе воспроизводства ресурсов производства результатом будет потребление продукта как ресурса производства.

Объединение (в процессе воспроизводства ресурсов производства) процессов производства

и потребления каждого из продуктов приведет к тому, что изменится парадигма процесса воспроизводства: не производство продукта станет целью его потребления, а потребление продукта – целью его производства. Отсюда потеряют значимость признаки максимизирующего поведения субъектов производственной деятельности, те признаки, которые определяют «методологический индивидуализм» их поведения как производителей, а именно:

1) первичность внутриотраслевой межфирменной конкуренции уступит место господству межотраслевого межфирменного сотрудничества;

2) коммерческая тайна между производителем продукта и потребителем этого продукта как ресурса производства будет заменена «прозрачностью информации» межотраслевого межфирменного сотрудничества;

3) стремление каждого из субъектов производственной деятельности к аккумуляции ресурсов производства уступит место стремлению каждого из них к межотраслевому межфирменному сотрудничеству при беспрепятственном пелливе ресурсов производства.

Эти три признака, конечно, не исчерпывают всех возможных преобразований практики производственной деятельности, однако следует отметить, что при воспроизводстве ресурсов производства функционирование реального сектора существенно изменится. Изменится:

1) во-первых, из-за отсутствия противоречия между производителем продукта и потребителем этого продукта как ресурса производства;

2) во-вторых, из-за проведения расчетов межотраслевого межфирменного сотрудничества совместно производителем продукта и потребителем этого продукта как ресурса производства;

3) в-третьих, из-за стремления производителя продукта в первую очередь обеспечить не сбыт, а потребление продукта как ресурса производства;

4) в-четвертых, из-за стремления этих субъектов производственной деятельности функционировать как партнеров, то есть функционировать при обеспечении взаимной выгоды.

Понятие взаимной выгоды при межотраслевом межфирменном сотрудничестве будет определяться несколькими факторами, основой которых станет сбалансированность экономики, определяемая как возможность самостоятельного воспроизводства ресурсов производства каждым из партнеров процесса воспроизводства ресурсов производства. Думается, следует отметить, что сбалансированность экономики часто связывают с выравниванием уровня эффективности ресурсов производства, что явно неверно

при различии органического строения ресурсов производства¹².

В процессе воспроизводства ресурсов производства каждый из производителей продукта будет также потребителем продукта предшествующего уровня технологической цепочки. И это приведет к тому, что межотраслевое межфирменное сотрудничество выльется в непрерывно функционирующую, бесконфликтную в рамках реального сектора экономики России технологическую цепочку, в которой каждый будет стремиться к сотрудничеству с партнером при парадигме «потребление первично – производство вторично».

Обеспечение «прозрачности информации» при совместной деятельности производителя продукта и потребителя этого продукта как ресурса производства отнюдь не новость для российской экономики, хотя многие и не знают об этом. Автор, работая руководителем «направления эффективности научно-технических работ» в НПО ИРЕА в период с 1986 по 1993 г., занимался сбытом и расчетом эффективности использования «особо чистых продуктов» – нанопродуктов. А потому реально сталкивался с «прозрачностью информации» при определении цен на производимые и используемые продукты НПО. При заключении договора у потребителя продукта можно было ознакомиться с любой информацией, в том числе и об издержках производства продукта, производимого данным потребителем с помощью продукта, используемого как ресурс производства и произведенного производителем, представителем которого был автор.

Правда, «прозрачность информации» при директивности управления экономикой не имела особого значения как фактор межотраслевого межфирменного сотрудничества, т. к. эффективность использования продуктов была отнюдь не основным показателем в отношениях с потребителем: связи субъектов производственной деятельности были практически predetermined плановой системой распределения продуктов. Опыт практической работы позволяет автору утверждать, что «прозрачность информации» при директивности управления лишь незначительно, через системы небольших премий, влияла на доходы производителей и потребителей новых продуктов. Но в то же время при директивности управления были факторы, которые будут характерны для производства и использования высокотехнологичных продуктов и в условиях рынка.

Так, например, в практике межотраслевых межфирменных отношений при производстве продуктов практически всегда используется не «рациональность», а «ограниченная рациональность» поведения субъектов производственной деятельности (Г. Саймона). Наряду с этим, тот же опыт позволяет утверждать, что высокотехнологичные продукты производства практически всегда предполагают достаточно тесные и постоянные межотраслевые межфирменные отношения производителей продуктов и их потребителей как ресурсов производства. И чем выше научно-технический уровень продуктов производства, тем большее значение вследствие диверсификации потребительских параметров приобретает технологический детерминизм межотраслевых межфирменных отношений производителей продуктов и их потребителей как ресурсов производства, принуждающий производителей продуктов к постоянству связей с потребителями этих продуктов как ресурсов производства.

Вследствие этой тенденции объединение (в процессе воспроизводства ресурсов производства) производителя продукта и потребителя этого продукта как ресурса производства, ликвидация ограничения производства сбытом каждого из продуктов, превратит межотраслевые межфирменные отношения в межотраслевое межфирменное сотрудничество, при котором фактор технологического детерминизма процессов производства и потребления каждого из продуктов станет господствующим. Отличие межотраслевых межфирменных отношений от межотраслевого межфирменного сотрудничества, таким образом, будет состоять в том, что при межотраслевых межфирменных отношениях каждый из субъектов производственной деятельности в том случае, если научно-технический уровень партнера его не устраивает, обычно, стремится к смене партнера: производитель – потребителя, потребитель – производителя.

В отличие от этого, при межотраслевом межфирменном сотрудничестве, при «прозрачности информации», при различии научно-технического уровня партнеры будут совместно стремиться к снижению различия научно-технического уровня произведенного продукта и научно-технического уровня возможного его использования как ресурса производства, укрепляя при этом связь между субъектами производственной деятельности как производителями продуктов и их потребителями как ресурсов производства. Таким образом,

¹² Об органическом строении ресурсов производства, как о соотношении постоянного и переменного капитала см.: Маркс, К. Капитал. – Том 3. – М.: Издательство политической литературы, 1975. – С. 57-79.

межотраслевое межфирменное сотрудничество предъявит принципиально новые требования к субъектам производственной деятельности. В частности, постоянство сотрудничества предопределяет необходимость:

1) знания производителем продукта научно-технического уровня и условий использования у потребителя произведенного им продукта как ресурса производства;

2) знания потребителем продукта как ресурса производства научно-технического уровня производства продукта, который он будет использовать как ресурс производства.

Предопределенность производства продукта его использованием как ресурса производства, превращающая информационную асимметрию в информационную симметрию, позволит определить будущую экономику России как «экономику *ex ante*» в отличие от функционирующей в настоящее время экономики, которую логично определить как «экономику *ex post*».

Переход от «экономики *ex post*» к «экономике *ex ante*», от межотраслевых отношений, обусловленных в настоящее время в российской экономике максимизирующим проведением субъектов производственной деятельности как производителей, к межотраслевому межфирменному сотрудничеству, изменит, но не отменит основную категорию рыночной экономики – право собственности.

Право собственности из первичного признака рынка станет вторичным признаком, так как информационная симметрия при «прозрачности информации» будет предполагать возможность производителя продукта не только ознакомиться с возможностью использования продукта как ресурса производства у потребителя этого продукта, но и принять участие в его внедрении и использовании. Не временно поддерживать отношения с потребителем, а постоянно сотрудничать с ним не только во внедрении, но и последующей эксплуатации. Вследствие этого знание производителя продукта будет определяться не только параметрами спроса на этот продукт, но выходить за эти рамки и учитывать эффективность потребления произведенного им продукта как ресурса производства у конкретного потребителя. А учитывая, что производство продукта и его потребление как ресурса производства – функции различных отраслей экономики, логично предположить, что будущее российской экономики (как теории, так и практики) лежит в сфере преимущественно не отраслевых (как сейчас), а межотраслевых иссле-

дований и разработок. В изучении каждым из исследователей рынка не только особенностей производства продукта, но и особенностей его использования как ресурса производства, причем не только в сфере непосредственного потребления, но и последующих сферах, которые испытывают влияние нового продукта.

При этом в российской экономике явно намечается переход от минимаксных критериев маржинального анализа функционирования отдельных субъектов производственной деятельности как производителей продуктов к критериям, определяемым при межотраслевом межфирменном сотрудничестве оптимумом по Парето. Его идею, на наш взгляд, наиболее удачно выразили П. Самуэльсон и В. Нордхауз, когда утверждали, что «... экономика работает эффективно, если невозможно улучшить состояние одного человека, не ухудшив положения другого»¹³. И это состояние функционирования экономики, по их мнению, должно быть обеспечено при отсутствии личной ответственности. «Вы, наверное, удивитесь, – считают они, – когда узнаете, что за решение экономических проблем в рыночной экономике не отвечает никто из конкретных людей, ни одна из организаций и ни одно из государств (выделено П. Самуэльсоном и В. Нордхаузом). Напротив, миллионы компаний и потребителей добровольно вступают в торговые отношения друг с другом с единственной целью – улучшить свое собственное экономическое положение, причем их действия незаметно координируются (выделено нами – В. М.) системой цен и рынков»¹⁴.

Именно эта «незаметная координация» и составляет сущность функционирования механизма производственной деятельности. Латентность координации объясняется тем, что ограниченность воспроизводства сбытом продукта производства, так же как и ограниченность права собственности каждого из субъектов производственной деятельности также сбытом продукта, не позволяют латентную связь производства и потребления продукта сделать явной, так же как не позволяют производителю и потребителю преодолеть противоречие между ними. Производитель стремится продать продукт дороже, потребитель – купить дешевле. Введение «прозрачности информации» позволит не только сделать явной связь процессов производства и потребления, но и объединить интересы производителя и потребителя продукта в процессе воспроизводства ресурсов производства.

¹³ Самуэльсон, П., Нордхауз, В. Экономика. Восемнадцатое издание. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – С. 46.

¹⁴ Там же. Самуэльсон, П., Нордхауз, В. Экономика. – С. 83.

Это объединение интересов позволит сделать процесс воспроизводства ресурсов производства ориентированным не на минимаксность критерия функционирования каждого из партнеров, а на сбалансированность экономики. Причем сбалансированность, определяемую возможностью самостоятельного воспроизводства ресурсов производства каждым из субъектов производственной деятельности, вне зависимости от продукта производства и места в процессе воспроизводства ресурсов производства. Эта ориентации экономики на господство межотраслевого межфирменного сотрудничества и, соответственно, сбалансированность как возможность самостоятельного воспроизводства ресурсов производства будут соответствовать провозглашенному курсу на инновационное развитие экономики. Во-первых, потому, что и производство, и использование высокотехнологичных продуктов определяются высоким уровнем диверсификации научно-технических параметров производства и потребления продукта. Во-вторых, потому, что определяется также и сложностью для производителя высокотехнологичного продукта выбора потребителя, аддитивного по своим потребностям произведенному продукту, необходимого ему как ресурс производства продукта.

Оба эти фактора делают не только преобладающей, но господствующей при межотраслевом межфирменном сотрудничестве значимость технологического детерминизма производства продукта и его использования как ресурсов производства. И при переходе к инновационному развитию государственному руководству важно понять, что механизм производственной деятельности при опоре на производство и использование высокотехнологичной продукции должен быть иным в сравнении с механизмом производственной деятельности, определяемым «сырьевой ориентацией» экономики России. Опора на отдельные отрасли при инновационном развитии должна будет уступить приоритетное место сбалансированному росту научно-технического уровня всего реального сектора экономики России, т. е. всех субъектов производственной деятельности вне зависимости от производимого продукта и места в процессе воспроизводства ресурсов производства.

Пока же надо учитывать, что сформировавшийся механизм производственной деятельности предполагает опору в развитии экономики на отдельные отрасли-доноры, в настоящее время – сырьевые отрасли экономики. При этом необходимо постоянное вмешательство государства как органа, регулирующего перелив ресурсов производства от отраслей-доноров к отраслям-реци-

пиентам – производителям высокотехнологичных продуктов. Следует отметить, что при критерии максимизации прибыли, возможности развития отдельных отраслей экономики будут постоянно «наталкиваться» на необходимость соблюдения государственных интересов. Которые, как мы отмечали выше, предполагают стремление государственного руководства к обеспечению ресурсами производства тех производителей, в настоящее время, в основном, производителей высокотехнологичной продукции, которые не могут самостоятельно воспроизвести ресурсы производства. Вследствие этого при максимизирующем поведении рассогласование интересов государства и производителей-доноров неизбежно, и чем дальше будет сохраняться это поведение, тем больше будет это рассогласование.

Соответственно, тем больше государственному руководству придется «влезать» в «кухню» каждого из производителей продуктов. И тем чаще оно вынуждено будет становиться «распределителем» ресурсов производства, в конечном итоге, «скатываясь» к их централизованному распределению. Логика развития экономики при сохранении существующего механизма производственной деятельности, основанного на правилах максимизирующего поведения, несомненно, приведет к необходимости «усиления роли государства» как распределителя ресурсов производства при росте противоречий между государством и субъектами производственной деятельности, между микро- и макроуровнем. И потому при сохранении существующего механизма производственной деятельности вмешательство государства в экономику будет все более и более необходимым. Только через налоги и бюджет как в настоящее время, так и в будущем станет возможным перелив ресурсов производства и обеспечение воспроизводства ресурсов производства отраслей-реципиентов.

Будет ли положительно отражаться это «усиление роли государства в экономике» на функционировании экономики России? На наш взгляд, мнение, что эта «помощь государства» через некоторое время приведет к возможности отраслей-реципиентов самостоятельно воспроизводить ресурсы производства, иллюзорно. Реальнее предположить тот факт, что отрасли-реципиенты привыкнут к этой «помощи» и будут постоянно требовать от государства все новых и новых подачек. И это, тем более актуально, что инновационное развитие имеет целью увеличение значимости именно высокотехнологичной продукции.

Рост подобного рода «помощи», в конечном итоге, выльется в необходимость постепенного

сползания к директивности управления экономикой, а точнее – к централизованному распределению ресурсов производства, которое, в силу когерентности признаков определенного направления, потребует «возвращение назад» и других признаков. По крайней мере, потребует увеличение значимости принципов директивности в управлении экономикой, что для многих в настоящее время кажется вполне разумным. Но разумным, лишь потому, что многие, особенно в руководстве страны, интуитивно понимают несовершенство существующего механизма производственной деятельности и «по привычке» думают, что государство «может сделать все». Конечно, в условиях рынка, впрочем, как и в условиях директивности управления, это не так.

Большинство российских экономистов, особенно теоретиков – сторонников «западного» опыта, считают, что изменение должно ориентироваться на функционирование современного механизма производственной деятельности промышленно развитых стран, функционирующих в настоящее время, по нашему мнению, в рамках институционального направления (институционализма) развития экономики. Наше оценка современного механизма промышленно развитых стран отнюдь не бесспорна, но основывается на том, что при критерии этого направления развития – минимизации транзакционных издержек, для экономики страны должны быть характерны относительно низкие темпы роста, свидетельствующие о сбалансированности ее экономики: в результате относительной сбалансированности категорий процесса обмена («спрос-предложение»).

Отметим, что институциональное направление (институционализм) определяется функционированием институтов, которые трактуются, в частности, одним из основателей этого направления Д. Норт как «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданными человеком ограничительными рамками, которые «организуют взаимоотношения между людьми». Следовательно, по его мнению, «они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике»¹⁵.

Если рассматривать это определение с точки зрения функционирования реального сектора экономики, то логично ассоциировать «правила игры» более конкретно – с поведением субъектов производственной деятельности как производителей продуктов и потребителей этих продуктов как ресурсов производства в процессе их межотраслевых межфирменных отношений. Критерий минимизации транзакционных издержек при таком подходе можно определить как стремление к снижению издержек, возникающих в процессе обмена: при «спросе-предложении» на конкретный продукт, то есть между производителем этого продукта и его потребителем как ресурса производства.

Нельзя не отметить, в связи с этим, что критерий минимизации транзакционных издержек, по мнению Р. Коуза, может достичь нулевого значения. Это положение, определенное в экономике как «теорема Коуза», предполагает ситуацию, у самого Р. Коуза названную «нереалистичной»¹⁶, потому что при осуществлении сделок надо провести множество операций. В частности, необходимо выявить:

- 1) с кем желательно заключить сделки;
- 2) распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях;
- 3) провести переговоры, ведущие к заключению сделки;
- 4) провести расследование, чтобы убедиться в том, что условия сделки соблюдаются и т. д.¹⁷

И далее он отмечает, что эти издержки часто бывают настолько велики, «что предотвращают многие транзакции, которые были бы реализованы в мире, где ценовая система работала бы без издержек»¹⁸.

Тот факт, что Р. Коуз особое внимание уделил транзакционным издержкам и их приоритетной значимости при межотраслевых межфирменных отношениях, как положительный факт, особо отметил О. Уильямсон, анализируя значимость работ Р. Коуза. Подчеркивая это, он, в частности, писал, что и, по его мнению, как и, по мнению Р. Коуза: «...прикладная теория цен в сочетании с технологическим детерминизмом объясняет лишь малую часть всего диапазона деятельности фирм. А чем объяснить все остальное»¹⁹. Осталь-

¹⁵ Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 17.

¹⁶ «До сих пор мы продвигались вперед, опираясь на предположение..., что рыночные транзакции осуществляются без издержек. Это, конечно, нереалистичное предположение». Коуз, Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – С. 103.

¹⁷ Там же. Коуз, Р. Фирма, рынок и право. – С. 103.

¹⁸ Там же, Коуз, Р. Фирма, рынок и право. – С. 103.

¹⁹ Уильямсон, О. Введение. В книге «Природа фирмы». – М.: Дело, 2001. – С. 12.

ное, как следует далее, Р. Коуз объясняет транзакционными издержками, которые, как было отмечено выше, бывают настолько велики, что отрицают заключение сделки.

Однако можно ли добиться «нулевых транзакционных издержек»? Если проанализировать состав этих издержек, то несложно сделать вывод, что практически все они проистекают из-за информационной асимметрии, а точнее – из-за коммерческой тайны, существующей между производителем продукта и потребителем этого продукта как ресурса производства. Логически следует, что ликвидация коммерческой тайны, т. е. «перевод» информационной асимметрии в информационную симметрию, который произойдет при «прозрачности информации», смена межотраслевых межфирменных отношений межотраслевым межфирменным сотрудничеством позволит утверждать, что транзакционные издержки стали нулевыми. Производитель продукта и потребитель этого продукта как ресурса производства будут знать друг о друге все, что надо, чтобы осуществить процесс воспроизводства ресурсов производства в рамках ограничений «производство-потребление» этого продукта.

Ликвидация коммерческой тайны приведет к тому, что межотраслевой межфирменный технологический детерминизм при межотраслевом межфирменном сотрудничестве каждого из производителей продуктов с каждым из потребителей этих продуктов как ресурсов производства станет первичным фактором. Здесь важно понять, что «нулевые транзакционные издержки», по крайней мере, в нашей интерпретации «теоремы Коуза» не означают отсутствие издержек между производителем продукта и потребителем этого продукта как ресурса производства. «Нулевые транзакционные издержки» означают отсутствие неконтролируемых партнерами издержек.

Именно контролируемость издержек как транзакций, так и производства и использования каждого из продуктов, которая станет возможной при «прозрачности информации» межотраслевого межфирменного сотрудничества, позволит экономике России «перепрыгнуть» через институциональное направление развития экономики. Почему «перепрыгнуть»? Напомним, что институциональное направление не отрицает правил максимизирующего поведения, т. е. не отрицает ни внутриотраслевой межфирменной конкуренции при межотраслевой межфирменной коммерческой тайне, ни стремления каждого из субъектов производственной деятельности к аккумуля-

ции ресурсов производства. Оно «переводит» эти признаки в «примеси».

Характеризуя этот термин, Д. Ходжсон отмечает: «В сжатом виде принцип «примесей»... – это представление о том, что в каждой системе (или подсистеме) содержатся «примеси», которые, не будучи характерны для системы в целом, тем не менее, необходимы (выделено нами – В. М.) для ее функционирования»²⁰.

Несомненно, возникнет вопрос, почему «примеси» необходимы? Д. Ходжсон не дает на него ответа, ограничиваясь лишь констатацией факта «необходимости». Между тем, ответ на этот вопрос, по нашему мнению, исключительно актуален для будущего российской экономики. Актуален потому, что именно «примеси» максимизирующего поведения делают неясным временной переход от неоклассического направления к институциональному направлению. Более того, делают возможным при благоприятной конъюнктуре рынка «возвращение назад» – к максимизирующему поведению, что особенно актуально в настоящее время для российской экономики при ее «сырьевой» ориентации. Для ситуации, когда доходы бюджета, во многом, зависят от конъюнктуры мирового рынка на отдельные товары и, более того, даже на один товар – нефть.

Вообще же надо учитывать, что в развитии экономики нельзя полагаться на постоянную «правильность» того или иного направления ее развития. Каждое из направлений в соответствии с разного рода экзогенными факторами, причем зачастую не только экономическими, но и политическими, имеющими различие как целей, так и средств их достижения, предполагает свой период развития. И как результат эволюции – смену одного направления другим. Причем латентная особенность эволюции, по нашему мнению, состоит в том, что практика обгоняет теорию. Теоретические положения при эволюции экономики, и об этом свидетельствует опыт промышленно развитых стран, формируются по мере практического осуществления мероприятий, причем осуществляемых эмпирически: методом проб и ошибок.

Современная российская экономическая наука, как уже отмечалось, во многом формирует будущее российской экономики, исходя из опыта функционирования промышленно развитых стран. В настоящее время это кажется тем более злободневным, что ее будущее официально (государственным руководством) ориентировано на формирование «технологической державы» – экономики, с преобладанием производства и экспорта высокотехнологичных продуктов. При этом

²⁰ Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – С. 248.

важен тот факт, что основой ее развития государственному руководству видится первоочередное развитие производства именно высокотехнологичных продуктов: отсюда и «Роснано» и, на наш взгляд, излишние надежды на производство высокотехнологичных продуктов.

Практическая работа автора в сфере сбыта высокотехнологичных продуктов, как и вообще работа в этой области, позволяет утверждать, что в этой сфере более важным является не производство продукта, а его потребление, то есть использование его как ресурса производства. Именно в сфере потребления продукта чаще, чем в сфере производства возникают трудности, которые сложно предусмотреть ученым, изобретателям этих продуктов. Непредвиденные трудности, связанные с внедрением продукта как ресурса производства, возникают из-за того, что производители или ученые-изобретатели высокотехнологичных продуктов, чаще работают над совершенствованием параметров продукта, не имея представления (или имея весьма смутное представление) о реальной возможности использования этих продуктов как ресурсов производства на конкретном предприятии. И только при переговорах с потребителем этих продуктов, *ex post* по отношению к производству нового высокотехнологичного продукта, выясняется, что он не может быть использован: из-за относительно более низкого научно-технического уровня ресурсов производства у его возможного потребителя.

Единовременное повышение научно-технического уровня ресурсов производства слишком дорого обойдется потребителю этого продукта (одно из проявлений «ограниченной рациональности» Г. Саймона). А потому закономерен отказ от его приобретения. Эта причина несовпадения спроса и предложения продукта – не новость для рыночной экономики. В сущности, именно об этом пишет Й. Шумпетер, когда, анализируя возможности возникновения кризисов, приводит один из подобных примеров. «Предположим, – отмечает он, – что открыли новый продукт питания, которому приписываются превосходные качества. Многие предприниматели начинают его производство, и для этого используется значительная часть капитала. Но предположим также, что нет ожидаемого спроса на этот продукт. В этом случае может начаться кризис. Любое «осуществление новых комбинаций»... таит опасность того, что на практике этот «корабль» (экономика предприятия, отрасли или страны – В. М.) сядет на

мель. Этим в действительности объясняются многие частичные, а иногда и общие кризисы»²¹.

Й. Шумпетер объясняет лишь «внешнюю видимость» кризисов. Нам же представляется, что внутренняя сущность этого явления экономики состоит в несовершенстве, с точки зрения экономического развития, ограничений «спрос-предложение» каждого из продуктов как ограничений «экономики *ex post*», возникающих при межотраслевых межфирменных отношениях каждого из производителей продуктов с каждым из потребителей этих продуктов как ресурсов производства.

В связи с этим, совершенством является предлагаемый нами переход к ограничениям «производство-потребление» каждого из продуктов, при котором потребление как «потребительное производство» станет целью производства. То есть производитель в своей деятельности будет ориентирован в первую очередь, не на сбыт продукта, а на его потребление как ресурса производства. Эта ориентация, возникающая при «прозрачности информации», позволит при межотраслевом межфирменном сотрудничестве ликвидировать возможность возникновения кризисов, по крайней мере, тех, которые, как мы видели у Й. Шумпетера, возникают из-за несовпадения «спроса-предложения» продуктов производства.

Переход к процессу межотраслевого межфирменного сотрудничества, который будет функционировать при «нулевых транзакционных издержках», для российской экономики (именно для российской экономики) станет делом не столь большой сложности. Для перехода к этому сотрудничеству нужен будет лишь «толчок государства»: принятие законодательного акта о «прозрачности информации». То есть о тех «правилах игры», которые определяются необходимостью:

1) в поведении потребителя продукта – своевременно (онлайн) предоставлять производителю продукта данные об эффективности его использования как ресурса производства;

2) в поведении производителя продукта – своевременно (онлайн) предоставлять потребителю продукта данные об издержках производства данного продукта.

Интересен тот факт, что именно в российской, точнее советской, экономике был использован принцип ценообразования, который в условиях рыночной экономики позволял «потребление сделать целью производства», то есть карди-

²¹ Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 396.

нально изменить парадигму развития экономики России. Этот принцип определялся расчетом «объективно обусловленных оценок» Л. Канторовича²². Суть этих оценок сводилась к тому, что, при «прозрачности информации» между производителем продукта и его потребителем как ресурса производства, цена продукта определялась его производителем, исходя из эффективности потребления нового продукта по отношению к старому, «базовому» продукту. «Эффект потребления» продукта определялся приращением прибыли от улучшения потребительских параметров нового продукта по сравнению с потребительскими параметрами «базового» продукта. К сожалению, эти оценки не получили должного отражения в условиях централизованного распределения ресурсов производства (при директивности управления экономикой). Не получили из-за того, что централизованное распределение исходило отнюдь не из эффективности использования каждого из продуктов, то есть не из «маржинальных» критериев развития экономики, а из народнохозяйственного плана, при приоритетности технологического детерминизма процессов производства и потребления, определяемого централизованно.

Учитывая «прозрачность информации» между производителем продукта и его потребителем, используемую при расчете «объективно обусловленных оценок», нами предлагается внедрить эту методологию ценообразования в качестве основы расчета цен при межотраслевом межфирменном сотрудничестве. Нельзя не отметить, что все течения экономической мысли, определяющие принцип ценообразования как одну из основ рынка, пока не решаются перейти к «прозрачности информации», т. е. не решаются тем самым выйти в ценообразовании за рамки воспроизводства, ограниченного сбытом продукта производства. При расчете цен сбыта продукта, если пользоваться в ценообразовании «западным опытом», чаще всего, используется расчет цен на основе нормативно-параметрических методов. Методов, построенных на основе расчета цены как эндогенного фактора, зависящего от ряда экзогенных переменных. Точнее, цены, получаемой при решении уравнения регрессии, определяющего уровень цены в зависимости от уровня ряда выбираемых экспертно переменных. Следует отметить, что этот подход, получивший, как и все диктуемое «опытом Запада», широкое распространение в современном российском ценообразовании, существенно

проигрывает расчетам цен на основе «объективно обусловленных оценок».

Проигрывает потому, что цены на основе нормативно-параметрических методов, при коммерческой тайне между производителем продукта и потребителем этого продукта как ресурса производства используют в качестве экзогенных переменных данные, даваемые в каталогах фирм, зачастую не совпадающие с данными о возможном использовании продукта на данном конкретном предприятии. Между тем, при расчете «объективно обусловленных оценок», при «прозрачности информации» цены на определенный продукт будут рассчитываться, исходя из потребительских параметров именно данного предприятия – потребителя продукта как ресурса производства. И потому именно при этом расчете между производителем и потребителем не будет возникать сложностей, обусловленных несопадением параметров произведенного продукта и необходимых параметров его потребления как ресурса производства.

Этих несопадений при расчете «объективно обусловленных оценок» не будет. Более того, и производитель продукта, и потребитель этого продукта как ресурса производства получают возможность установить цену продукта в зависимости от необходимости каждого из субъектов производственной деятельности самостоятельно воспроизводить ресурсы производства. Именно расчет цены на основе «объективно обусловленных оценок» позволит сделать вывод о преодолении производителем продукта ограничения сбытом его продукта производства, о «выходе» процесса воспроизводства ресурсов производства за рамки ограниченности сбытом продукта производства, о том «выходе», которые пока не могут сделать производители промышленно развитых стран.

Подчеркнем, что все течения экономической мысли Запада, не говоря о практике функционирования субъектов производственной деятельности, по нашему мнению, не смогут преодолеть «рубикон» первичности права собственности. А потому не смогут выйти за рамки ограничения процесса воспроизводства сбытом продукта производства. Таким образом, не смогут функционировать в рамках «прозрачности информации» при парадигме «потребление – цель производства», которая возникнет автоматически (без участия государства) при предлагаемом нами межотраслевом межфирменном сотрудничестве.

²² Канторович, Л. В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов производства. – М.: Экономика, 1961.

После принятия акта о «прозрачности информации», переход к межотраслевому межфирменному сотрудничеству осуществится автоматически: в силу когерентности признаков определенного направления. Каждый из производителей будет постоянно (онлайн) получать от потребителя данные об использовании каждого произведенного им продукта как ресурса производства. При «прозрачности информации» получение этих данных станет автоматической «онлайн операцией». Операцией, при которой каждый из производителей продукта, объединенный с каждым из потребителей этого продукта, например, оптоволоконными связями, будет постоянно иметь данные о потреблении произведенной им продукции. А потому планировать свою деятельность не на основе эмпирически получаемой от потребителя информации, а постоянно используя фактические данные о потреблении произведенного им продукта как ресурса производства.

В результате производство и потребление каждого из продуктов будет объединено в процессе воспроизводства ресурсов производства таким образом, что каждый из субъектов производственной деятельности будет объединять процесс производства одного продукта и процесс потребления другого (предшествующего в технологической цепочке) продукта. В результате функционирование реального сектора экономики России станет беспрепятственным процессом свободного перелива ресурсов производства между субъектами производственной деятельности как производителями продуктов и потребителями этих продуктов как ресурсами производства.

Изложенная автором позиция перехода к новому направлению развития российской экономики позволяет утверждать, что переход к этому направлению, несомненно, может быть осуществлен до 2020 г. Это период, в который большинством российских экономистов рекомендуется переход к институциональному направлению российской экономики. Однако по убеждению автора, переход к институциональному направлению не будет осуществлен. Определенность последнего утверждения объясняется тем, что такой переход, если использовать опыт промышленно развитых стран, осуществлялся в течение не десятилетия, а десятилетий эмпирической выработки таких правил перехода к этому направлению, которые выходят за рамки «методологического индивидуализма» поведе-

ния субъектов производственной деятельности как производителей.

Для российской экономики, если она будет использовать опыт промышленно развитых стран, время перехода к институциональному направлению по отношению к промышленно развитым странам будет существенно дольше из-за «сырьевой» ориентации экономики, предполагающей, обычно, высокий уровень дефицитности данной продукции и благоприятную конъюнктуру ее сбыта, те признаки, которые способствуют максимизирующему поведению субъектов производственной деятельности. И это, тем более, что условия формирования менталитета, соответствующего переходу к институциональному направлению в настоящее время в российской экономике практически отсутствуют.

Именно это принуждает государство в своем руководстве экономикой все более и более ориентироваться на проведение интервенционистской политики, которая, в частности, по мнению В. Ойкена, означает строго пунктуальное вмешательство, не предполагающее принципиальной перестройки экономического порядка. Именно поэтому он считает, что при осуществлении этой политики не меняется экономическая политика страны²³. Это положение полностью соответствует развитию российской экономики: при усилении значимости государства в управлении экономикой в настоящее время речь не идет об изменении максимизирующего поведения, а лишь об исправлении недостатков этого поведения.

Мы же считаем, что следует изменить именно механизм производственной деятельности. Переход к межотраслевому межфирменному сотрудничеству, по сути, можно трактовать как переход от максимизирующего поведения, минуя институциональное направление, к межотраслевому межфирменному сотрудничеству, ассоциируемому с тем направлением, которое определяется будущим промышленно развитых стран, если предположить, что в этих странах критерий минимизации транзакционных издержек сможет достичь уровня «нулевых транзакционных издержек».

Однако нам представляется, что он этого не сможет, т. к. «примеси» максимизирующего поведения, по мнению Д. Ходжсона, необходимы для институционального направления. И они «не позволяют» преодолеть ограниченность воспроизводства сбытом продукта производства. Так же как «не позволит» этого сделать право собственности как первичный признак рынка. Таким обра-

²³ Ойкен, В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – С. 81.

зом, российская экономика при межотраслевом межфирменном сотрудничестве сможет занять приоритетное место в развитии механизма производственной деятельности. Реальный сектор экономики России в настоящее время функционирует на основе максимизирующего поведения субъектов производственной деятельности, но, как видно из приведенных нами слов В. Путина, государственное руководство стремится к тому, чтобы «перепрыгнуть сразу через несколько этапов» развития экономики. И предлагаемый нами вариант развития позволит это.

Пока же, к сожалению, руководство государством стремится не исправить механизм производственной деятельности, а лишь ликвидиро-

вать его недостатки. Мы же считаем, что следует бороться не со следствием, а с причиной. Следует ликвидировать не недостатки максимизирующего поведения, а само максимизирующее поведение. Механизм производственной деятельности, основанный на межотраслевом межфирменном сотрудничестве (при воспроизводстве ресурсов производства) позволит российской экономике уже на настоящем этапе обеспечить первенство в институциональном развитии. А потому быстро сократить разницу в научно-техническом развитии и столь же быстро войти в число ведущих промышленно развитых стран как самостоятельной суверенной экономике в статусе «технологической державы».

Механизм оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости региональных бюджетов Российской Федерации

Ю. В. Фролова,

старший преподаватель Вологодского филиала
Международной академии бизнеса и новых технологий,
г. Вологда
E-mail: frolova35@mail.ru

Mechanism to Evaluate the Long-term Balance and Stability of the Russia Regional Budget

J. V. Frolova

В статье исследованы существующие подходы к оценке экономического и финансового состояния территорий, определена роль в обеспечении устойчивости экономического развития региона и представлена структура механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета. Охарактеризовано содержание данного механизма, основные оценочные показатели и критерии оценки, предложены этапы оптимизации механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета.

Ключевые слова: долгосрочная сбалансированность бюджета, устойчивость бюджета, региональный бюджет, оценка, система оценки, механизм оценки.

The article examines the existing approaches to the assessment of the economic and financial condition of the territories, defined role in ensuring the sustainability of economic development of the region and the structure of a mechanism for evaluating of the long-term balance and stability of the regional budget. Characterized by the content of this mechanism, the main performance indicators and evaluation criteria proposed steps to optimize a long-term mechanism to assess the balance and stability of the regional budget.

Key words: long-term balanced budget, fiscal sustainability, regional budget, assessment, evaluation system, evaluation mechanism.

Для финансовых систем действует правило взаимосвязанности пространственных и временных координат, по которым происходит их сравнение. Все экономические системы ограничены во времени и пространстве. Вследствие этого макроэкономическая бюджетная система является совокупностью взаимодействующих региональных бюджетных систем, которые могут рассматриваться как системы элементов или подсистемы [5, с. 41].

В то же время каждая бюджетная система региона проявляется как совокупность параметров, по которым ее можно сравнивать с другой системой. «В каждом измерении экономического пространства-времени каждая из систем имеет свои координаты» [5, с. 42]. Поскольку эти координаты могут задаваться количественно

(хотя и не только), то они подлежат измерению и сравнению.

В связи с вышеизложенным необходимо формирование и целенаправленное совершенствование механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетов регионов в динамике, что определяет проблематику исследования данной научной статьи.

Существующие подходы к оценке экономического и финансового состояния территорий

В современной практике используется ряд подходов к оценке разных сторон экономического и финансового состояния территорий. Это, в первую очередь, разнообразные рейтинги и мониторинги. Их можно классифицировать следующим образом:

1. Расчеты, проведенные в рамках экономического цикла, экономической динамики.
2. Кредитные рейтинги регионов и корпораций, рейтинги компаний.
3. Инвестиционные рейтинги.
4. Оценки социально-экономического развития регионов и ранжирование регионов [3; 10; 11].

Существуют и другие типы методик оценки социального и экономического развития территорий и организаций. Одним из новых методов информационного и аналитического обеспечения деятельности предприятий, органов власти, учреждений в наши дни является проведение мониторинга. Мониторингом (составлением кредитных и инвестиционных рейтингов) занимаются специализированные организации (Moody's, Standard&Poor's, Fitch IBCA, Dan&Bradstreet), издания, учреждения. Значительное распространение в мире получили рейтинги кредитоспособности территорий. Основные критерии рейтингов государств, которые используются агентством S&P, учитывают политический риск, структуру доходов в экономике, перспективы экономического роста, фискальное положение, государственный долг, инфляцию, состояние платежного баланса, внешний долг и ликвидность [8].

В России известна методика составления рейтинга рейтинговым агентством АК&М, которая ведет свое начало с 2001 г. Для его построения использовались две группы критериев: критерии, которые определяют финансовое состояние региона; критерии, которые определяют уровень

экономического развития региона и формирование доходной части бюджета.

Известны также система опережающих индикаторов для российской экономики С. В. Смирнова, межрегиональный мониторинг социально-экономического развития Института социально-экономических и правовых наук Академии наук Татарстана (ИСЭПН АН РТ), методика составления регионального рейтинга С. А. Суспицына и др. Все они имеют свои сильные и слабые стороны, однако для целей нашего исследования, а именно оценки степени сбалансированности и устойчивости финансовой системы бюджета региона, они подходят лишь ограниченно [2].

Роль в обеспечении устойчивости экономического развития региона и структура механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета

Проблемы экономической безопасности региона неминуемо приводят к актуализации вопроса сбалансированности и устойчивости бюджета всего государства [1].

На сегодняшний день устойчивое экономическое развитие территории, в большей мере, определяется эффективностью финансово-кредитных отношений и во многом обусловлен бюджетной стабильностью и обеспеченностью субъектов ресурсами для их регионального воссоздания. Поэтому важное место в системе исследования устойчивого экономического развития региона занимает формирование и оценка его бюджетного потенциала (рисунок 1).



Рисунок 1 – Роль в обеспечении устойчивости экономического развития региона и структура механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета

Содержание механизма оценки устойчивости и сбалансированности региональных бюджетов

В основу механизма оценки устойчивости и сбалансированности региональных бюджетов следует положить систему определенных показателей, которые характеризуют разные стороны надежности финансовой системы или финансового рынка [4].

Состояние долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета определяют экзогенные и эндогенные (внешние и внутренние) факторы. Именно эти две группы факторов анализируются, например, при формировании большинства рейтинговых оценок. При этом динамические результаты рыночной деятельности объекта мониторинга, как правило, исследуются недостаточно. Задание оценке динамической устойчивости заключается в том, чтобы объединить анализ состояния объекта по экзогенным и эндогенным показателям с результатами его деятельности. Поэтому для формирования механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета следует применить принципы построения рейтинга динамической финансовой стабильности:

- необходимость общей оценки внутреннего и внешнего положения региона в экономической системе;
- определение динамики и тенденций изменения состояния бюджета региона путем расчета и анализа показателей за целый ряд дат;
- акцент на взаимодействии бюджетных институтов с реальным сектором региональной экономики при выборе показателей.

В рейтингах динамической бюджетной устойчивости нет большой необходимости определять жесткие предельные значения показателей. Большее значение имеет динамика изменения самих показателей. Однако мы предлагаем пороговые значения некоторых показателей, что делает оценку сбалансированности и устойчивости регионального бюджета более удобной и наглядной.

Основными критериями выбора показателей для динамического рейтинга считается целесообразность (полезность) и практические рассуждения (доступность). Полезность определяется:

- экономической значимостью (репрезентативностью), то есть должна существовать экономическая связь индикатора с финансовым рынком и экономическим циклом;
- степенью охвата этим показателем экономических процессов, при котором ряды с широким охватом с точки зрения репрезентативности являются преобладающими по сравнению с рядами с узким охватом.

Доступность основывается на:

- возможности несложного сбора и обновления информации;
- частоте публикаций;
- наличии информационных рядов за длительное время.

Мы исходили из того, что необходимо:

- а) оценить степень устойчивости регионального бюджета;
- б) определить уровень долгосрочной сбалансированности регионального бюджета.

Сбалансированность бюджета региона призвана обеспечить поступательное улучшение благосостояния проживающего на его территории населения за счет финансовых ресурсов, имеющихся в распоряжении региона [6]. Автор акцентирует внимание на расчете интегрального коэффициента устойчивости бюджета региона, который основывается на расчете суммы коэффициентов с учетом веса каждого из них:

$$K_{int} = \sum_{i=1}^n K_i * V_i,$$

где K_{int} – интегральный коэффициент финансовой устойчивости бюджета;

K_i – коэффициент финансовой устойчивости;

V_i – вес i -го коэффициента ($\sum V_i = 1$);

i – количество коэффициентов ($i = 1, 2, \dots, n$).

Наибольший удельный вес в общей структуре коэффициента составляют показатели самостоятельности, бюджетного покрытия и относительной бюджетной обеспеченности, что, в первую очередь, предопределенно зависимостью доходов бюджета города от трансфертов из государственного бюджета.

В таблице 1 показаны составляющие анализа финансовой устойчивости регионального бюджета. Однако при условии проведения комплексного анализа долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджета региона, расчета одного интегрального коэффициента недостаточно. Оценку долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджета региона мы предлагаем осуществлять, выходя из расчета следующих групп показателей [9]:

- а) бюджетной самостоятельности;
- б) бюджетной обеспеченности;
- в) бюджетной сбалансированности.

Оценка бюджетной самостоятельности

Коэффициент концентрации собственных доходов: $K_{ксд} = \frac{Дв}{Д}$,

где $Дв$ – собственные доходы; $Д$ – общие доходы.

Значение параметра для анализа: 1, если $K_{ксд} \geq 0,6$; 0, если $K_{ксд} < 0,6$;

Коэффициент концентрации собственных и закрепленных доходов:

$$K_{ксзд} = \frac{Д_в + Д_з}{Д}$$

где $Д_з$ – закрепленные доходы. Значение параметра для анализа: 1, если $K_{ксзд} \geq 0,8$; 0, если $K_{ксзд} < 0,8$.

Коэффициент дотационной зависимости регионального бюджета (концентрации финансовой помощи): $K_{кфп} = \frac{T}{Д}$ где T – официальные трансферты. Значение параметра для анализа: 1, если $K_{кфп} \leq 0,2$; 0, если $K_{кфп} > 0,2$; Трехмерный показатель оценки бюджетной самостоятельности S_x . Значение параметра для анализа: 1, если $K_{ксд} \geq 0,6$; $K_{ксзд} \geq 0,8$; $K_{кфп} \leq 0,2$; 0, если $K_{ксд} < 0,6$; $K_{ксзд} < 0,8$; $K_{кфп} > 0,2$.

Оценка бюджетной обеспеченности

Коэффициент автономии: $K_a = \frac{Д_з}{В}$, где $В$ – общие расходы бюджета.

Значение параметра для анализа: 1, если $K_a \geq 0,5$; 0, если $K_a < 0,5$; Коэффициент финансовой зависимости: $K_{фз} = \frac{В}{Д_з}$. Значение параметра для анализа: 1, если $K_{фз} \leq 2,0$; 0, если $K_{фз} > 2,0$; Трехмерный показатель оценки бюджетной самостоятельности S_y : Значение параметра

для анализа: 1, если $K_a \geq 0,5$; $K_{фз} \leq 2,0$; 0, если $K_a < 0,5$; $K_{фз} > 2,0$.

Оценка бюджетной сбалансированности

Коэффициент бюджетного покрытия (общий): $K_{бп} = \frac{Д}{В}$. Значение параметра для анализа: 1, если $K_{бп} \geq 1,0$; 0, если $K_{бп} < 1,0$; Трехмерный показатель оценки бюджетной самостоятельности S_z . Значение параметра для анализа: 1, если $K_{бп} \geq 1,0$; 0, если $K_{бп} < 1,0$; Заданные условия (эталонные) определены методом экспертных оценок.

Оптимизации механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета

В современных условиях проблема оптимизации механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета достаточно актуальна. Оптимизация в данном случае предполагает:

- 1) выбор наилучшего варианта из огромного количества возможных, процесс выработки оптимальных решений;
- 2) анализ путей приведения системы в наилучшее (оптимальное) состояние.

Концептуальная модель оптимизации механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета представлена на рисунке 2.

На механизм оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюд-

Таблица 1 – Составляющие оценки финансовой устойчивости регионального бюджета

Компоненты	Показатели	Интерпретация показателей
Самостоятельность	Собственные доходы органов местного самоуправления / Общая сумма доходов регионального бюджета (включая трансферты)	Показывает степень зависимости финансовых возможностей региональных органов власти при финансировании расходов регионального бюджета от трансфертов из государственного бюджета
Изъятие денежных средств в государственный бюджет	Доходы, которые учитываются при расчете объемов межбюджетных трансфертов / Общая сумма доходов регионального бюджета	Отображает степень влияния государственных органов власти на формирование доходов региональных бюджетов, поскольку между значением числителя и суммой трансфертов, которые переданы в государственный бюджет или получены из государственного бюджета, существует прямо пропорциональная зависимость
Бюджетное покрытие	Собственные доходы органов местного самоуправления / Минимальные расходы региональных бюджетов	Отображает соответствие доходов региональных бюджетов и полномочий, положенных на региональные органы власти
Трансферты в местные бюджеты	Объем трансфертов / Общая сумма доходов регионального бюджета	Характеризует степень зависимости региональных органов власти от финансирования из государственного бюджета
Дополнительная самостоятельность	Собственные доходы органов местного самоуправления (без трансфертов) / Налоговые доходы бюджета региона	Показывает взаимосвязь между объемом налогов, которые собираются в регионе, и доходами регионального бюджета
Относительная бюджетная обеспеченность	Бюджетная обеспеченность региона / Бюджетная обеспеченность в среднем по бюджетам регионов РФ	Предназначен для сопоставления доходов регионального бюджета с аналогичными показателями в среднем по стране для оценки равномерности обеспечения населения бюджетными услугами

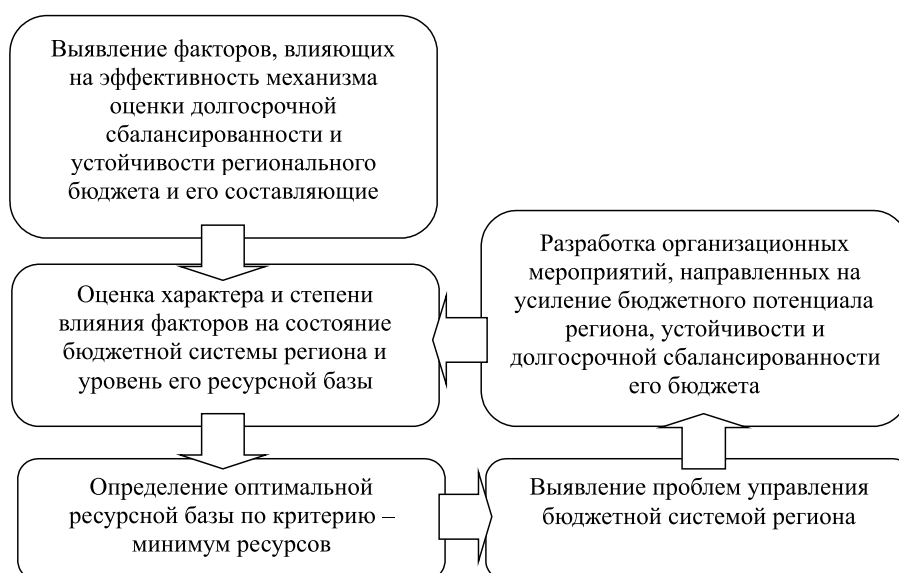


Рисунок 2 – Этапы оптимизации механизма оценки долгосрочной сбалансированности и устойчивости регионального бюджета

жета достаточно серьезное влияние оказывает недостаток статистических данных, частично ввиду слаборазвитой статистической базы, частично из-за стремления местной власти скрыть или ограничить доступную для общества информацию [7].

Процесс оптимизации означает поиск путей улучшения одних показателей при условии, что другие не ухудшаются.

Заключение

Таким образом, ради повышения уровня качества бюджетного менеджмента в условиях внедрения среднесрочного планирования и прогнозирования целесообразно воспользоваться предложенной оценкой финансовой устойчивости бюджета региона, как индикатора инвестиционной привлекательности для потенциального инвестора, обеспечения эффективного процесса управления местными финансами.

Список литературы

1. Бабич, А., Павлова, Л. Государственные и муниципальные финансы. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 703 с.
2. Гришанова, О. А. Сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации: теория и методы: дис. д-ра экон. наук: 08.00.10. Иваново, 2006. – 411 с.
3. Зайнуллина, Т. Г. Бюджетная система Российской Федерации. – М.: ИКЦ «МарТ», 2006. – 176 с.

4. Истомина, Н. А. Механизм формирования бюджета региональных органов власти: На примере Свердловской области: дис. кандидата экон. наук: 08.00.10. – Екатеринбург, 2000. – 189 с.

5. Колганов, А. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем / А. Колганов, А. Бузгалин. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 41-42.

6. Ларина, С. Е. Бюджетная децентрализация: теория, методология и опыт реализации в Российской Федерации: монография / С. Е. Ларина. – М.: Наука, 2009. – 349 с.

7. Поляк, Г. Б. Бюджетная система России: научное пособие / Г. Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 540 с.

8. Проблемы управления социально-экономическим развитием региона. АН РТ ИСЭПН / научный ред. чл.-корр. АН РТ проф. Ф. Г. Хамидуллин. – Казань: Фэн, 2004. – С. 102.

9. Сабитова, К. М. К вопросу о финансовой устойчивости субъектов РФ / К. М. Сабитова // Финансы и кредит. – 2005. – № 6 (174). – С. 29-31.

10. Ялуткин, В. Основные направления оптимизации бюджетных расходов на муниципальном уровне. URL: <http://bujet.ru/article/4780.php>. (дата обращения: 17.10.2014).

11. Sharp, R. Budgeting for equity: Gender budget initiatives within a framework of performance oriented budgeting / R. Sharp. United Nations Development Fund for Women (UNIFEM). – 2003.

Вопросы и методы эффективного импортозамещения на предприятиях российской промышленности

Д. В. Бородин,

доцент кафедры менеджмента и государственного и муниципального управления
филиала Международного университета природы, общества и человека «Дубна»
в Московской области – Дмитровский институт непрерывного образования,
кандидат экономических наук,
г. Дмитров
E-mail: bdw777@mail.ru

Questions and Methods of Effective Import Substitution at the Russian Enterprises

D. V. Borodin

В статье рассмотрены проблемы импортозамещения в российской промышленности. Экономическая целесообразность этого вопроса однозначна в связи с национальной безопасностью, но проблема возможности замещения отечественными аналогами импортной продукции имеет много аспектов и включает в себя не только необходимость защиты от иностранной конкуренции внутреннего рынка, но и уровень качества продукции отечественных предприятий, сложность нахождения рынков сбыта и многое другое. Определены перспективы и опасности проблемы импортозамещения. Одной из задач импортозамещения является снижение импортоемкости валового продукта, косвенного импорта, и зависимости отечественного экспорта от закупаемых за рубежом компонентов. Приоритетным направлением нужно выбрать производство востребованной продукции, имеющей высокую добавленную стоимость.

Ключевые слова: импорт, промышленность, импортозамещение, экономическая политика, отечественные предприятия.

The article is devoted to the problems of the import substitution in the Russian production sector. The economic safety of this question is very important under the circumstances of the homeland security but this problem has a lot of aspects and includes not only the necessity of the national market defense from a foreign competition but also a high quality level products of the homeland enterprises, difficulties in searching markets and many others.

One has determined perspectives and dangerous points of the import substitution. One of the import substitution goals is to decrease the gross products import value, indirect import and the dependence of the homeland export on the foreign components. It is necessary to choose a top-priority way of a much-in-demand production that has a high added value.

Key words: import, production sector, import substitution, economic policy, homeland enterprises.

В современных условиях хозяйствования развитие экспорта на российских предприятиях выступает приоритетом, поскольку именно производство продукции на экспорт и успешная ее реализация позволит выйти на качественно новый уровень функционирования российскому товаропроизводителю. Разумеется, особое значение при этом придается повышению экспортного потенциала производственной сферы, который помимо инвестиционных, инновационных и прямых финансовых вложений включает и такой составной элемент, как импорт для развития экспорта. Доля

импорта в промышленной себестоимости продукции сегодня высока, и это актуально не только для продукции на экспорт, но и для продукции, производимой для внутреннего потребления [2].

Поэтому особенно актуальным становится развитие импортозамещения, позволяющего избежать напряженности, возникающей в связи с необходимостью использования импортных изделий при изготовлении отечественной промышленной продукции и ее компонентов, а также позволит значительно снизить негативный эффект от санкций.

На прошедшем 18.09.2014 г. в Кремле Государственном совете по экономике Президент РФ Владимир Путин акцентировал внимание на том, что в течение предстоящих полутора-двух лет для повышения конкурентоспособности отечественного реального сектора российской экономике жизненно необходим настоящий рывок, на который потребовались бы годы в прежних условиях. Ее приоритетным заданием является быстрое формирование такой экономической политики и стратегии, которая переориентировала бы на развитие реального сектора все усилия как региональных, так и федеральных органов власти в современной ситуации пребывания российской экономики на перекрестке структурного, циклического и санкционного кризисов, которые усугубляются прежними нерешенными проблемами отечественной экономики. Закономерно возникает болезненный вопрос, перейдет ли стагнация экономики в рецессию или сохранит тенденцию нулевого роста на длительный срок, поскольку импортозамещение придется проводить по всем видам товарных оборотов и всем товарным позициям [13].

Таким образом, для современной отечественной экономики крайне актуален вопрос исследования возможности активного ее движения по вытеснению некоторых видов импортной продукции с последующим гармоничным их замещения отечественными аналогами.

Экономическая целесообразность этого вопроса однозначна в связи с национальной безопасностью, но проблема возможности замещения отечественными аналогами импортной продукции имеет много аспектов и включает в себя не только необходимость защиты от иностранной конкуренции внутреннего рынка, но и уровень качества продукции отечественных предприятий, сложность нахождения рынков сбыта и многое другое.

В связи с дефолтом 1998 г. вопрос импортозамещения довольно быстро наполнился материальным обеспечением. После окончания кризиса термин практически вышел из употребления, а его процесс потерял актуальность, в результате чего Российская Федерация существенно увеличила долю импорта. В 2013 г. было приобретено импортной продукции в виде продовольствия в шесть раз больше чем в 2000 г., а продукции машиностроения и оборудования в 15 раз больше, чем в 2000 г., на 150 млрд долл. [13].

Президент РФ В. Путин убежден, что отечественный промышленный комплекс сможет компенсировать отмененные поставки ранее закупаемой импортной продукции, вопрос только в

стоимости и сроках, но в данных условиях решать проблему импортозамещения довольно сложно. Требуется новый выбор правильных стратегических приоритетов, оптимальных механизмов и неизбежна смена направлений экономического развития. Экономический рывок нужного масштаба и интенсивности невозможен без мобилизационных усилий на всех уровнях экономики и власти. Нужна высокая степень господдержки, большой объем ресурсов и новые подходы в государственном управлении.

Согласно сообщению министра промышленности и торговли РФ Д. Мантурова, сделанному им на заседании Государственного совета 18 сентября 2014 г., сегодня импорт в половине отраслей промышленности составляет более 50% общего объема продаж¹. На сегодняшний день сложилась не простая ситуация в сельском хозяйстве: в 2013 г. мясных продуктов отечественного производства на российском рынке было в шесть раз меньше, чем в 1990 г., а молочных в четыре раза, т. е., фактически продовольственные товары растительного и животного происхождения в больших объемах закупаются за рубежом. На авиационные борты зарубежного производства в 2013 г. пришлось 95% перевозок, фармацевтических препаратов закуплено 80-90%, а тяжелого машиностроения – 70-80%, в то время как именно эта отрасль является основой экономической индустриальной мощи любого государства. Экспорт сырьевых ресурсов в качестве стратегической установки развития российской экономики подавляюще воздействует на машиностроительную отрасль, способствует деградации. Только после восстановления обрабатывающей промышленности, ядром которой является машиностроение, Россия сможет достичь стабильного экономического роста. Российские предприятия тяжелой промышленности при этом должны получить нужные для выхода из кризисного положения государственные заказы на изготовление замещенной продукции.

Своевременное насыщение новыми технологиями и технологическими средствами производства выступает основным критерием для инновационного развития отрасли, улучшения эффективности труда, повышения благосостояния граждан и общего роста экономики государства. Особенно в сложной ситуации, учитывая структурный, циклический и санкционный кризисы, когда вся отечественная экономика переживает период стагнации, включая машиностроение [4].

Главная причина создавшегося положения в том, что отсутствует обоснованная, базирующаяся

¹ <http://kremlin.ru/news/46636>

на научных и технических достижениях госстратегия по преобразованию и опережающему развитию промышленности высоких переделов. Пока же все важные отрасли российского машиностроения имеют общую тенденцию к постепенному скатыванию производства к так называемому «отверточному производству». Можно выделить две основные причины такой болезни: проблема импортозамещения и проблема контрафакции используемых в производстве элементов.

Импортозамещением называют такой тип промышленной политики и экономической стратегии, который защищает внутреннего производителя путем замещения отечественными товарами промышленных товаров импортного производства. В результате импортозамещения должна повыситься конкурентоспособность внутренней продукции, для чего технологически модернизируется производство, повышается его эффективность и осваиваются новые конкурентоспособные виды продукции относительно высокой добавленной стоимости [10].

Стратегией импортозамещения предполагается постепенный переход к выработке наукоемкой и высокотехнологичной продукции от производства простого товара путем повышения уровня технологий, производства, образования собственных специалистов.

Традиционно стратегия импортозамещения построена на развитии общего уровня производства и его технологий, повышении качества продукции, внедрении инноваций. Эти аспекты особенно актуальны для государства с развивающейся экономикой, уровень развития отраслей производства которого значительно отстает от уровня государств-партнеров, товары которых требуется заместить.

Настоятельная необходимость быстрых перемен в национальной экономике требует признать импортозамещение одним из важнейших элементов экономической политики, а также эффективным инструментом для вывода внешней торговли на положительное сальдо. Правильным решением этого вопроса можно не только сократить импорт и сохранить в государстве значительный объем валютных средств, но и поддержать российского производителя, сделать более дешевыми товары, создать новые рабочие места для населения, сделать более престижным российское инженерное образование [6].

Главной задачей представляется существенное повышение инвестиционной привлекательности промышленных предприятий, а в первую очередь, высокотехнологичного машиностроения. Создание государством условий для появления собственной высокотехнологичной сферы

производства защищает национальную экономику, а не дискредитирует иностранного производителя. Определенная работа в этом направлении ведется, однако пока не приносит ожидаемого результата.

Анализ показывает, что одновременное проведение экспортной ориентации и политики импортозамещения при сохранении сырьевой ориентации экспорта не дает эффекта. Новая задача экономики, с учетом сложившейся ситуации, включает выбор оптимальной политики в ведении этого вопроса. Конкурс на НИОКР сегодня остается единственным действующим финансовым стимулом для отечественных разработчиков наукоемких изделий. Впрочем, субсидирование разработки наукоемких изделий нельзя в полной мере считать эффективной мерой по импортозамещению, так как нет гарантий, что продукт попадет на рынок.

Импортозамещение преследует такие цели:

- 1) формирование национальной и государственной безопасности России;
- 2) обнаружение и обучение национальных лидеров для будущего завоевания мирового рынка;
- 3) образование положительного сальдо торгового баланса;
- 4) обеспечение технологической независимости отраслей в критическом состоянии [1].

Для решения вопроса импортозамещения нужен комплексный подход, при котором учитывались бы все национальные факторы и особенности. Основными критериями при этом выступает стратегическая, экономическая и социальная целесообразность. Также вопросом экономической безопасности является вопрос устойчивости внешнеторгового сальдо, как показателя стабильности ресурсного обеспечения экономики.

Способствуя экономическому росту, импортозамещение также способствует повышению конкурентоспособности экономики государства на внешнем рынке, снижая роль ресурсодобывающих отраслей в экспорте и ослабляя зависимость отечественного потребителя от импортных товаров [3].

Анализ показывает, что желаемая активизация импортозамещения в России уже в ближайшие шесть лет способна обеспечить около 15% роста промышленности.

Улучшение качества продукции для ее конкурентоспособности, понижение емкости импорта в производстве и объема некритического импорта должны представлять важную задачу отечественного экономического развития. Абсолютно исключить импортную продукцию невозможно, но активизировать импортозамещение необхо-

димо. Возможна самостоятельная организация новых производств или привлечение инвестиций. Сегодня, в условиях вхождения России в ВТО, попытки замещения всего импорта не представляются реальными, особенно если импортозамещение наносит ущерб качеству продукции. России нужна научно обоснованная программа импортозамещения при учете национальных особенностей.

Эта программа должна реализовываться в трех направлениях [8]. Во-первых, необходимо охватывать импортные товары, отечественные аналоги которых в недостаточном количестве производятся. Для этого ставится задача модернизировать действующие производства для увеличения выпуска необходимой продукции.

Во-вторых, стоит охватить те импортные товары, которых в стране вообще не производят, но их производство может быть налажено в короткие сроки. Значит, целесообразно в этом направлении создавать новые современные импортозамещающие производства, конкурентоспособные хотя бы на внутреннем рынке.

В-третьих, обратить внимание на товары и изделия, которые не производятся в России, потому что это невыгодно экономически, или по объективным причинам невозможно. Такой тип товара относится к «критическому импорту», необходимо сократить потребление товаров этого вида, рассмотреть и использовать возможность непрямого их замещения чем-либо подобным.

Критерием к устойчивому развитию российской экономики выступает баланс импорта, экспорта, отечественного производства и потребления. Когда доля импортного товара, важного стратегически или социально, превышает 25% в необходимом внутреннем потреблении, возникает угроза экономической или национальной безопасности. Аналогичная ситуация возникает и при чрезмерном развитии экспорта. В случае развития форс-мажорных обстоятельств, сбалансированная экономика, с экспортом и импортом стратегически важной продукции не более 25% от национального производства, оказывается более устойчивой.

Решение вопроса импортозамещения следует строить на этих критериях, поскольку сегодня российская экономика зависит от импорта даже в стратегической отрасли обороны.

Серьезную проблему для позитивного развития экономики создает приобретение для производства недостаточно инновационных технологий. Зарубежные технологии, осваиваемые сегодня нашими предприятиями, зачастую являются изжившими себя на мировом рынке. Поэтому зарубежные компании слабо инвестируют дальней-

шую модернизацию своих российских сборочных производств для перехода на выпуск конкурентоспособной, согласно мировым тенденциям, продукции. Более надежны в этом плане совместные предприятия, позволяющие предприятию овладеть передовыми технологиями западных предприятий, встроиться в мировую производственно-технологическую цепочку и продвигать на рынке конкурентоспособную отечественную продукцию и приоритетные технологии [4].

Эксперты считают, что основные препятствия для решения проблемы импортозамещения, улучшения конкурентоспособности продукции машиностроения и развития экспорта выступают:

1) недостаточная масштабная целевая господдержка экспорта, отчего производство импортозамещающей и экспортной продукции не получает должного стимула, не скоординировано и, как следствие, малоэффективно;

2) малоинформированность руководства организаций о уже существующей господдержке, трудность доступа к ней;

3) слабое развитие инфраструктуры по продвижению экспортной продукции внутри страны и в зарубежье (сервис, предпродажная подготовка, поддержка торговых представительств и прочее);

4) трудность в получении кредитов для экспорта и производства, противоречивость государственной политики в кредитовании реального сектора отечественной экономики;

5) недостаточный опыт у большей части предприятий машиностроения для успешного ведения внешней экономической деятельности, дополнительно к сложности и длительности таможенных и разрешительных процедур, трудности в получении информации касательно рыночной конъюнктуры, потенциальных импортеров, ограничений в странах импорта и прочее;

6) отсутствие стимула у научных инновационных предприятий, слабая роль патентования при экспорте продукции и недостаточная защита авторских прав;

7) инертная работа для расширения присутствия российского производителя на рынках развивающихся стран Африки, Азии, Латинской Америки, вероятность дисбаланса в машиностроительном экспорте и импорте при торговле с КНР;

8) не хватает высококвалифицированного научного, инженерного и рабочего персонала, на подготовку которого требуется не меньше 10 лет, при учете наличия специализированного образования и ориентации в высокотехнологичном научно-производственном процессе [9].

Чтобы успешно решить проблемы импортозамещения, развития экспорта и повысить конку-

рентоспособность отраслей российского машиностроения, можно рекомендовать следующее по господдержке:

1) вступление до конца 2014 г. в силу федерального закона «О промышленной политике в РФ», внесенного на рассмотрение в Госдуму;

2) принятие приоритетной целевой федеральной программы на период до 2020 г. о развитии экспорта, импортозамещении и повышении конкурентоспособности российской машиностроительной отрасли при учете скоординированных региональных программ по формированию кластеров на базе высоких технологий и свободных мощностей на предприятиях ОПК, при включении соответствующих отраслевых подпрограмм, под патронажем Минпромторга РФ;

3) работа по формированию централизованной государственной организации для содействия продвижения экспортной продукции предприятий широкого спектра услуг (поддержка информацией, лицензии на экспорт, помощь в оформлении разрешительной и таможенной документации, сертификация продукции согласно международным стандартам, услуги маркетинга, связь с торговыми представительствами, поиск импортеров и прочее, включая полный пакет услуг профессиональных посредников);

4) тарификация и нетарифные ограничения на импорт машин и оборудования, аналогичных производимым в России (до 2015 г., при возможном продлении срока). Потребовать у подконтрольных государству предприятий приобретать отечественную импортозамещающую продукцию;

5) сопоставление отечественных техстандартов с международными относительно импортозамещающей и экспортной продукции (ISO, API, прочее), обеспечение их международного признания;

6) работа по повышению престижности научных сотрудников инженерных специальностей, престижа рабочих специальностей; по заказам предприятий развитие специализированной системы подготовки кадров [7].

Без активных действий федеральных властей в этом направлении вопрос импортозамещения останется нерешенным.

Есть и другой способ решения вопроса с импортозамещением – «протекционизм» рынка сбыта. Для этого требуется:

1) создать рынок сбыта, защищенный от импорта;

2) активно работать над созданием в нем развитой промышленности;

3) развивать конкуренцию на внешнем рынке сбыта с другими странами.

Эти и подобные мероприятия нужно внедрять в ближайшее время, так как процент импорта во всех без исключения отраслях чрезвычайно высок. К примеру, закупка 80-90% фармацевтических препаратов за счет бюджетных средств говорит о том, что национальную экономику инвестиции в здравоохранение не поддерживают. Аналогичная картина и в отечественном машиностроении. В том случае, если международная изоляция России будет усугубляться, или возникнет другая масштабная негативная ситуация, Россия окажется перед лицом невозможности самообеспечения необходимыми стратегическими изделиями.

В особом внимании нуждается проблема отсутствия производства отечественного современного оборудования радиоэлектронной промышленности. Если в российской промышленной системе есть такие уязвимые места, как микроэлектронная компонентная база, инновационные технологии и современные материалы, при использовании импортной компонентной базы, невозможно контролировать ситуацию. Главные ИТ-конструкторы оборонных отечественных предприятий тоже акцентировали внимание на данной важной проблеме, непосредственно связанной с обеспечением государственной безопасности и суверенитета. При всей абсурдности идеи о тотальном импортозамещении, оно необходимо в стратегически важных отраслях.

Только для целей космической промышленности ежегодный импорт электронных изделий, критически важных для работоспособности аппаратов, составляет более 2 млрд долл. Второй серьезной проблемой применения импортных комплектующих в оборонной и космической промышленности выступает тот факт, что закупаемые комплектующие зачастую не имеют узкоспециального назначения, а изначально предназначены для бытовой электроники. По этой причине срок функционирования отечественных спутников значительно отстает от американских. То есть, импорт процветает именно в важных стратегических отраслях экономики России. Тем не менее, хотя важность проблемы не раз подчеркивалась, процесс импортозамещения идет слишком медленно [8]. Приоритетные задачи в этом направлении:

1) активное развитие импортозамещения в легкой, пищевой, деревообрабатывающей отраслях промышленности, сельском хозяйстве и сфере услуг;

2) конверсия ВПК с одновременным наращиванием экспорта вооружений;

3) стимуляция в противовес экспорту сырья экспорта полуфабрикатов и готовой продукции;

4) создание льгот и привилегий для российской продукции в рамках госзакупок;

5) финансовое и прочее регулирование распределения выручки от экспорта для инвестирования ориентированных на внешний рынок структурных сдвигов импортозамещения, первоочередно в увеличении доли высоких технологий, в финансировании НИОКР, образования и прочего, определяющего постиндустриальное развитие России.

Надо учесть, что ориентированное на внешний рынок импортозамещение, вытесняющее импортные изделия с национального рынка, оплаченное на выручку от экспорта сырья, может обеспечить не только экономический рост, но и общее обновление экономики России [5].

Но при решении данной проблемы нужно помнить о рисках импортозамещения: снижение за счет искусственного понижения конкуренции с зарубежными поставщиками конкурентоспособности российской индустрии; снижение общей эффективности экономики страны, если продукция национальных производителей значительно уступает по качеству зарубежной; возрастание бюджетной нагрузки.

Но при тщательно спланированном проведении импортозамещения: возрастает занятость населения, снижается безработица и повышается уровень жизни; активизируется научно-технический прогресс, повышается уровень образования; укрепляется экономическая и военная безопасность страны; растет спрос на отечественные товары; развивается экономика страны, расширяются производственные мощности; сохраняется валютная выручка государства, растут валютные резервы и улучшается торговый баланс.

Учитывая все вышесказанное, можно назвать импортозамещение не столько целью, сколько следствием экономического роста. Основной характеристикой этого явления выступает индустриализация внутренней экономики с помощью выборочного ограничения импорта. Такой экономической политикой предполагается создание благоприятных обстоятельств для роста отечественной промышленности.

Иначе говоря, политикой импортозамещения предполагается искусственная стимуляция развития некоторых отраслей национальной промышленности для того, чтобы повысить их внутреннюю конкурентоспособность. Крайне актуальной сегодня является работа по снижению импортоемкости продукции, потому что в ином случае, даже при наличии объективного экономического роста, будут только усложняться общие проблемы экономики. Одной из задач импортозамеще-

ния является снижение импортоемкости валового продукта, косвенного импорта и зависимости отечественного экспорта от закупаемых за рубежом компонентов. Приоритетным направлением нужно выбрать производство востребованной продукции, имеющей высокую добавленную стоимость.

Все это говорит о том, что емкого внутреннего рынка не сформировать «чужими руками», российскому обществу предстоит много работы.

Список литературы

1. Алексахин, А. Главная статья экспорта машиностроения / А. Алексахин // ФК-Новости. – 2005.
2. Батчиков, С. Импортозамещающий вектор альтернативной стратегии народнохозяйственного развития / С. Батчиков // Российский экономический журнал. – 2002. – № 3.
3. Васильева, Н. А. Проблемы развития пищевой промышленности в условиях глобальной конкуренции / Н. А. Васильева // Российское предпринимательство. – 2012. – № 7 (205). – С. 100-107.
4. Веснин, В. Р. Стратегическое управление / В. Р. Веснин. – М, 2004.
5. Ельчанинов, Д. В. Диагностика кризисного состояния предприятия Д. В. Ельчанинов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 12 (38).
6. Кадочников, П. А. Влияние импортозамещения на процессы экономического роста в переходной экономике / П. А. Кадочников // диссертация кандидата экономических наук, 2005.
7. Корнев, А. Потенциал роста промышленности: формирование стоимости машин и оборудования / А. Корнев // Проблемы прогнозирования. – 2005. – №1. – С. 62.
8. Маховикова, Г. А., Ефимова, Н. Ф., Павлова, Е. Е. Внешнеэкономическая деятельность / Г. А. Маховикова, Н. Ф. Ефимова, Е. Е. Павлова. – СПб.: Вектор, 2006. – 224 с.
9. Назарчук, Е. Н. Влияние девальвации на процессы импортозамещения / Е. Н. Назарчук // Проблемы развития предприятий, теория и практика материалы 5-й Международной научно-практической конференции, 24-25 ноября 2005 г. – Самара. – 2005. – С 286-287.
10. Шапкин, И. Н. Менеджмент: учебник / под общ. ред. И. Н. Шапкина. – М.: Юрайт, 2011. – 690 с.
11. <http://www.consultant.ru>
12. <http://www.rg.ru/2003/12/18/vneshtorgdok.html>
13. http://state.kremlin.ru/state_council/46636

Стратегии развития регионов

Программа эффективного производства зерновых культур в АПК Нижегородской области

Н. В. Мордовченков,

профессор кафедры сервиса и экономики сферы услуг института пищевых технологий и дизайна – филиал Нижегородского государственного инженерно-экономического института, доктор экономических наук, г. Нижний Новгород
E-mail: infra-wm@yandex.ru

Н. Т. Савруков,

профессор Нижегородского государственного инженерно-экономического института, доктор экономических наук, г. Нижний Новгород
E-mail: info@iptnn.ru

A program of a Cereal Crops Effective Production in the AIC of Nizhegorodsky Region

N. V. Mordovchenkov, N. T. Savrukov

Выявлены негативные тенденции, влияющие на зерновой рынок Нижегородской области. Обозначены важнейшие направления совершенствования зернового производства. Предложен сценарный подход по реализации основных организационно-экономических механизмов управления развитием зернового производства. Для совершенствования процесса производства зерна предложена структура аграрного кластера, связанная с системами земледелия области. Блоки агрокластера представлены зерновым полигоном, хранилищем семенного материала с правом выдачи складского свидетельства, материально-технической службой с диагностической лабораторией по наладке сельскохозяйственной техники, Центром АСУ, терминалом хранения минеральных удобрений и средств химической защиты растений и др. В Программе предусмотрен лизинговый кластер, инфраструктура субсидирования, что позволит повысить не только экономическую эффективность зернового производства, но и социально-экономическую инфраструктуру Нижегородской области.

Ключевые слова: зерновое производство, направление, механизм, реинжиниринг, агролизинг, агрокластер, программа, этап, субсидирование, лизинг.

The author finds out some negative points that influence on the crops market of the Nizhegorodsky region; proposes the main directions of crops production perfectibility; offers a scenery approach for realization of the main organizational-economical mechanisms of crops production development management. For an advance process of crops production one proposes a structure of the agricultural structure that is connected with the farming systems of the region. Agricultural cluster blocks are introduced by crops, deposit crops with a right of giving a deposit paper, purchasing agent's department with a laboratory of agricultural machines, an ACS center, a deposit of mineral fertilizers and some others. The program includes a lease cluster, a sub-funding infrastructure which gives an opportunity to increase not only an economical effectiveness of crops production but also a socio-economical infrastructure of Nizhegorodsky region.

Key words: crops production, a direction, a mechanism, re-engineering, agro-lease, agro-cluster, a program, a step, a sub-funding, a lease.

Для совершенствования зернового производства Нижегородской области необходимо проанализировать ситуацию в сфере производства и сбыта зерна.

Сдерживающими факторами повышения экономической эффективности зернового производства является несовершенство организационно-экономических механизмов управления

технологическими процессами в зерновом производстве. Кардинальными мерами по созданию эффективного производства зерновых культур является реформирование сельскохозяйственных организаций, внесение изменений в действующие нормативно-правовые акты по регулированию условий инновационной инфраструктуры по ведению сельского хозяйства.

Цель работы – предложить программу по эффективному развитию производства зерновых культур через осуществление комплекса организационно-экономических механизмов управления технологическими процессами.

Задачи работы направлены на достижение цели:

- 1) рассмотреть ситуацию в сфере производства и сбыта зерна;
- 2) выявить негативные тенденции, влияющие на зерновой рынок Нижегородской области;
- 3) определить важнейшие направления совершенствования зернового производства;
- 4) предложить Программу и механизмы реализации основных направлений эффективного ведения зернового производства.

Исследование проводилось с применением методов научного познания: анализа, синтеза, абстракции. Для решения поставленных задач применялся сценарный подход.

Основной целью Программы эффективного зернового производства Нижегородской области (далее – Программа) является повышение эффективности зернового производства с использованием инновационных организационно-экономических механизмов управления технологическими процессами производства.

Ситуация в сфере производства и сбыта зерна

Производство зерна является стратегическим ресурсом, от которого зависит продовольственная, экономическая и экологическая безопасность Нижегородской области, развитие других производств и перерабатывающих организаций сельскохозяйственной отрасли. От количественных и качественных показателей процесса реализации зерна зависит уровень экономической эффективности сельскохозяйственных организаций АПК на мезоуровне.

В зерновом хозяйстве Нижегородской области наблюдается неустойчивая тенденция повышения средней урожайности зерновых и зернобобовых культур, что приводит к снижению экономической эффективности зерна по ряду показателей. Так, количество реализуемой продукции в 2013 г. уменьшилась на 203,17 тыс. т (или на 33,8%) по сравнению с 2008 г., а выручка от

реализации зерна без учета субсидий, соответственно, уменьшилась на 314,93 тыс. руб. (или на 10,3%). Данная ситуация усугубляется сокращением посевных площадей зерновых и зернобобовых культур на 12,5% в 2012 г. по сравнению с 2008 г.

В сельскохозяйственных организациях Нижегородской области нарушена система научно обоснованных севооборотов, замена семенного материала и сокращено внесение удобрений. В организациях не соблюдаются правила сохранения сортовой чистоты вследствие механического, биологического засорения, поражения зерновых культур различными болезнями. Негативные тенденции, влияющие на зерновой рынок Нижегородской области, включают в себя:

- 1) уменьшение площади посевов зерновых и зернобобовых культур;
- 2) отсутствие субсидирования на затраты зернового производства;
- 3) появление на зерновом рынке посреднических структур;
- 4) понижение закупочных цен на продовольственное и кормовое зерно;
- 5) конкуренцию со стороны импорта зерновой продукции;
- 6) появление мелких и нерентабельных организаций;
- 7) отсутствие необходимого уровня эффективности инновационного процесса в зерновом производстве.

Перечисленные тенденции являются серьезным препятствием для развития инфраструктуры зернового рынка. Сдерживающими факторами повышения экономической эффективности зернового производства также являются:

- 1) несовершенство организационно-экономических механизмов управления технологическими процессами в зерновом производстве;
- 2) отсутствие экономически обоснованной инновационной стратегии по совершенствованию технологического процесса и многофункциональным организационно-экономическим механизмом эффективного управления;
- 3) низкий уровень организационно-правовых норм, форм и методов хозяйствования на сельских территориях;
- 4) отсутствие у сельскохозяйственных организаций необходимых финансовых средств для ведения расширенного зернового воспроизводства;
- 5) сложности экономико-правового характера в получении заемных средств из-за высоких процентных ставок;
- 6) отсутствие у сельскохозяйственных организаций высоколиквидных залогов и сбалансиро-

ванной системы страхования зерновых культур в связи с форс-мажорными обстоятельствами;

7) низкая доходность зернового производства (рентабельность от реализации зерна в 2013 г. составила 10,8%);

8) отсутствие эффективной системы сбыта зерновой продукции;

9) недостаточное развитие технологической инфраструктуры и инфраструктуры зернового рынка;

10) отсутствие эффективных интегрированных форм организации зернового производства.

Перечисленные проблемы требуют принятия кардинальных мер по созданию эффективного производства зерновых культур. Необходимо, в частности, разработать основные направления эффективного развития зернового производства на мезоуровне, а в целях повышения его экономической эффективности необходима реализация организационно-правовых мероприятий и принятие нормативно-правовых решений. При этом важнейшими направлениями совершенствования зернового производства являются:

1. Проведение реформирования сельскохозяйственных организаций с целью обеспечения эффективного управления производственной, экономической и финансовой деятельностью.

2. Внесение изменений и дополнений в действующие нормативно-правовые акты по созданию благоприятных условий производства и регулированию рынка зерна по вопросам Земельного Кодекса, Налогового Кодекса, Бюджетного кодекса.

3. Техническое и технологическое переоснащение зернового производства с освоением ресурсосберегающих технологий и использованием высокоурожайных сортов колосовых культур.

4. Создание современной инфраструктуры зернового хозяйства, обеспеченной надежными и качественными МТС, агросервисом, взаимодействующими с лизинговыми структурами и научно-образовательными учреждениями аграрного сектора и профиля.

5. Организация работы инновационной консалтинговой компании АПК с наличием необходимых стандартов обслуживания по инновационным технологическим процессам зернового производства.

6. Формирование организационно-экономических условий регулирования зернового рынка, в т. ч. протекционистских мер для отечественных производителей зерна.

7. Создание эффективного функционирования социальной, транспортно-логистической, производственной, материальной, технологической инфраструктуры в АПК, способствующей

развитию и укреплению зернового производства в два этапа.

Первый этап: стандартный – ориентирован на увеличение государственной поддержки субсидирования и частичное возмещение затрат на производство зерна.

Второй этап: связан с налогово-кредитной оптимизацией за счет снижения процентных ставок по налогам и сборам, а также кредитам (займам) для сельскохозяйственных производителей.

8. Развитие отечественного сельскохозяйственного машиностроения, соответствующего мировому уровню и требованиям передовых ресурсосберегающих технологий.

9. Совершенствование системы интегрированных агроинфраструктур:

- создание инфраструктуры электронного обслуживания в сфере АПК;

- формирование инновационного центра коллективного проектирования технологических инноваций в зерновом производстве с привлечением ученых, аналитиков, экспертов-консультантов и специалистов-практиков сельскохозяйственных организаций.

Проведение этих направлений может стать эффективным средством для устойчивого расширенного воспроизводства зернового производства, увеличения доходности, платежеспособности зерновой отрасли АПК Нижегородской области.

Механизмы реализации основных направлений эффективного развития зернового производства

Реализация основных направлений Программы предполагает поэтапное и многоуровневое решение возникающих проблем. Для увеличения возможностей зернового производства в Нижегородской области необходима последовательная деятельность региональных органов исполнительной власти всего сектора экономических служб и подразделений по направлениям:

1. Реформирование сельскохозяйственных организаций с целью санации и платежеспособности, используя многофункциональные организационно-экономические механизмы управления технологическими процессами по зерновому воспроизводству. В связи с этим необходим комплексный, системный анализ современной рыночной сельскохозяйственной инфраструктуры, включающий в себя:

- формирование правовой, маркетинговой составляющей и финансово-экономический мониторинг возможного функционирования АПК на мезоуровне;

- создание эффективной системы по внедрению результатов НИОКР и эффективного финансирования аграрной науки;

- составление комплексного анализа, прогноза и среднесрочного планирования организационно-экономических механизмов управления технологическими процессами в зерновом производстве;

- разработка системы возможных сценариев совершенствования экономического потенциала АПК;

- использование на практике возможностей инжиниринга, аутсорсинга, реинжиниринга, агролизинга, кластерных структур в зерновом производстве;

- подготовка кадров по специальности «Управление технологической инфраструктурой в АПК».

Развитие торговли зерном должно включать:

- анализ состояния материально-технической базы транспортно-логистической инфраструктуры зернового хозяйства;

- развитие внешнеэкономической деятельности, увеличение экспортной составляющей.

При этом приоритетными должны стать следующие направления:

- развитие и совершенствование внешнеэкономической деятельности в растениеводческой отрасли;

- анализ интересов различных государств в развитии внешнеэкономических связей региона;

- анализ и прогнозирование экономической и социальной эффективности внешнеэкономической деятельности.

При этом необходимо уделять повышенное внимание анализу и прогнозированию потребительского спроса на зерновые культуры. Так, на основе комплексного, системного анализа рынка зерна следует выявить тенденции:

- экономически обоснованный прогноз уровней экспорта и/или импорта, касающихся поставок зерна;

- аналогичный прогноз в политике цен на зерно и формирование условий по стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию;

- создание зернового атласа, картограммы прогноза и распределения потребительских групп населения, организаций в формате «потребление – возможный доход»;

- совершенствование организационно-экономических механизмов управления технологическими процессами, в т. ч. с использованием ресурсосберегающих технологий.

Реализация перечисленных направлений позволит активизировать хозяйственную деятельность сельскохозяйственных организаций по предлагаемым сценариям:

Первый сценарий

К реализации Программы необходимо привлечь специалистов центра инновационных технологий в земледелии, научно-исследовательских и образовательных учреждений: НГСХА, НГИЭИ, Международного инновационного информационно-консультационного центра обеспечения реализации развития сельских территорий, консалтинговые и аудиторские компании. Финансирование реализации данной Программы возможно за счет средств областного бюджета и фонда денежных средств участвующих субъектов реформируемых организаций.

Второй сценарий

Государственная поддержка зернового производства с эффективным использованием научного потенциала Нижегородской области ориентирована на налаживание партнерских отношений аграриев с научно-исследовательскими, образовательными учреждениями. Возврат к научно обоснованным системам земледелия с выделением в Нижегородской области структуры ярового зернового, парового, озимого, пропашного клина, но уже в рамках кластерной структуры позволит рационально использовать в рыночных условиях имеющиеся производственные, информационные, интеллектуальные ресурсы с возможностью сохранения потенциального плодородия почв, экологического равновесия и районирования новых сортов. Следует уделить внимание адаптированной системе земледелия, увеличить в севооборотах долю высокобелковых зерновых и зернобобовых культур (нут, сильная пшеница).

Третий сценарий

Процесс кооперирования организаций и формирования интегрированных структур (кластеров) производителей зерновых культур с перерабатывающими отраслями, научно-образовательными учреждениями, лизинговыми компаниями, кредитно-банковскими учреждениями, предпринимателями, комплексами по эффективному откорму животных. Это позволит привлечь в зерновое производство дополнительные финансовые ресурсы, в том числе индивидуальные и коллективные. В Программе предлагается создание зернового агрокластера на основе объединения озимых, яровых клиньев сельскохозяйственных организаций Нижегородской области в зерновой полигон со следующей структурой (рисунки 1). Кластеры в сельском хозяйстве относят к эффективной форме организации производства, где сочетаются различные организационно-экономические механизмы управления производством.

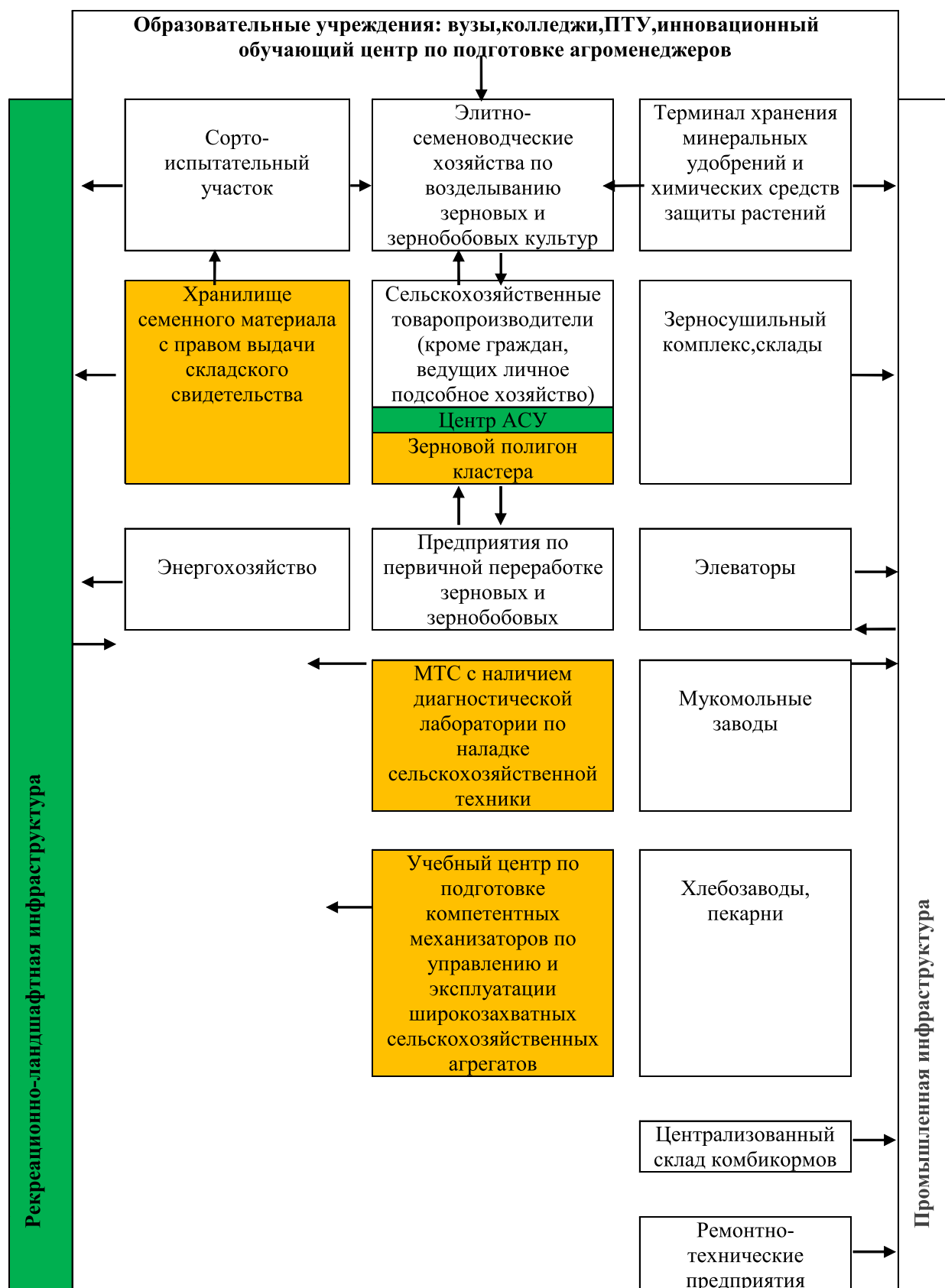


Рисунок 1 – Структура аграрного кластера Нижегородской области [2, с. 92]

вом, на основе конкурентных преимуществ, специализации, внедрении инноваций и ресурсосберегающих технологий.

Кластеризация зернового производства позволит вырабатывать единую структурную, ценовую и сбытовую стратегию, обеспечить до-

бросовестную конкуренцию на зерновом рынке и создать с участием государства Центр АСУ зерновым производством и рынком зерна с использованием управленческого механизма реинжиниринга. Создание в рамках кластера элитно-семеноводческих хозяйств с проведением в них научно-практических исследований обеспечит взаимовыгодное сотрудничество ученых-селекционеров и сельскохозяйственных производителей. Основные направления поддержки кластеров в Нижегородской области предполагают наличие обязательных элементов: механизм воздействия региональных органов власти на инновационную деятельность организаций, обеспечение нормативно-правового регулирования инновационной деятельности, информационное обеспечение деятельности всех участников агрокластера.

Авторы статьи предлагают в данную структуру аграрного кластера «встроить» научно обоснованную систему земледелия с многофункциональными организационно-экономическими механизмами управления зерновым производством (рисунок 2).

На основе предлагаемой графической модели (рисунок 2) в рамках кооперации, интеграции аграрии получают реальные ориентиры по структуре посевов зерновых и зернобобовых культур, качеству зерна, семенного материала, проведению технологического процесса, ценам, тарифам,

хранению и переработке зерновой продукции. Вследствие этого усилится контроль за финансовыми, материальными и товарными потоками. При этом назначение кластеров – способствовать интеграции производителей зерна с мукомольными заводами, пекарнями, спиртовыми, пивоваренными, комбикормовыми заводами, организациями торговли, биржами.

Четвертый сценарий

Создание инфраструктуры рационального субсидирования организаций АПК Нижегородской области. Авторы статьи предлагают использование рациональной инфраструктуры субсидирования сельского хозяйства Нижегородской области. Процесс субсидирования предполагает развитие агрокластеров с целью усиления воздействия многофункциональных механизмов управления технологическими процессами по этапам:

1 этап – формирование кластеров на начальном этапе предполагает существенную поддержку государственно-частного партнерства;

2 этап – оценка экономической деятельности кластерных структур в регионе, национальной, мировой экономики;

3 этап – выбор наиболее перспективных кластеров и их дальнейшая трансформация с учетом региональных интересов;



Рисунок 2 – Системы земледелия и дальнотелье и организационно-экономические механизмы управления зерновым производством

4 этап – сокращение роли государственного регулирования (регионального) властей в работе кластерных структур, переход на самоменеджмент, доминирование в их деятельности эффективных законов рыночной экономики;

5 этап – доленое субсидирование и поддержка важнейших кластеров региональными органами власти.

При распределении бюджетных средств на зерновое производство и техническое перевооружение села необходим дифференцированный подход. Размер субсидий должен варьироваться в зависимости от финансового состояния организаций. Помощь высокорентабельным хозяйствам должна оказываться на приобретение уникальной отечественной и импортной техники, а слабые хозяйства должны пополнять «обычный» машинно-тракторный парк [1, с. 143].

Целесообразно развитие инфраструктуры субсидирования в АПК Нижегородской области по векторам [2, с. 94]:

1. Субсидии:

- на окультивирование низкоплодородных пахотных земель;
- на увеличение лесных насаждений, в том числе частных, с целью спасения (реновации) земель от заболачивания и заочкаривания;
- на площадь сельхозугодий по выращиванию зерновых культур.

2. Внутригосударственные субсидии:

- на выведение и сортоиспытание лучших семян зерновых и зернобобовых культур;
- на техническое и технологическое обслуживание мелиоративных систем.

3. Субсидии на поддержание доходов сельскохозяйственных организаций с небольшими доходами, у которых отсутствуют возможности по расширению экономической деятельности в зерновой отрасли.

4. Базовые субсидии на приобретение техники.

5. Субсидии на переработку и экспорт зерновой продукции.

Пятый сценарий

В качестве эффективной меры необходимо создание региональных и межрегиональных лизинговых компаний, способствующих ротации технических средств отечественного производства на местные и мировые рынки. Соответственно, трансформация лизингового кластера АПК (рисунок 3) повысит социально-экономическую инфраструктуру не только хозяйствующих субъектов, но и области в целом.

В Программе предусмотрен сегмент «Конкурсный лизинг», предусматривающий базовое субсидирование. «Конкурсный лизинг» предус-

матривает субсидирование хозяйствующих субъектов в виде оплаты части авансовых платежей по договору лизинга на приобретение техники или оборудования, присуждаемой на конкурсной основе лучшим организациям. В данном случае Министерством сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области победителю конкурсного отбора предполагается компенсация части понесенных целевых расходов на приобретение более совершенной сельскохозяйственной техники. Реализация подпрограммы «Конкурсный лизинг» на территории Нижегородской области возможна через содействие научно-образовательной инфраструктуры региона (НГСХА, НГИЭИ), которая будет оказывать консультационную и информационную поддержку участникам областных конкурсов, а также дизайн-оформление и сопровождение областного проекта по поддержке сельхозпроизводителей. Осуществляя разработку технико-экономического обоснования по поддерживаемому лизингу, образовательные, консалтинговые учреждения способны осуществить подготовку и оформление всех форм конкурсной документации по проекту и мотивировать привлечение инвестиций в агробизнес для покупки и эксплуатации основных средств для АПК.

В ходе развития лизинговых операций в Нижегородской области необходимо:

- создать лизинговый фонд АПК Нижегородской области за счет выделения финансовых средств из федерального и областного бюджета и привлечения свободных денежных средств организаций АПК (на определенных условиях, например, создание льготных условий для лизинговых операций по выплатам и начислению процентов по ним);
- сформировать в лизинговом фонде профессиональный кадровый персонал на конкурсной основе;
- создать при лизинговом фонде расчетный операционно-учебный центр, на базе НГИЭИ при кафедре «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», где профессорско-преподавательский состав, специалисты-консультанты обучат аграриев рассчитывать структуру лизинговых платежей, составлять в программе Excel численную модель расчетов на приобретение лизингового объекта по кварталам, годам;
- учредить несколько специализированных лизинговых компаний, привязанных к агроклиматическим районам Нижегородской области.

Шестой сценарий

Создание инфраструктуры сельскохозяйственного кредитования организаций АПК Нижего-

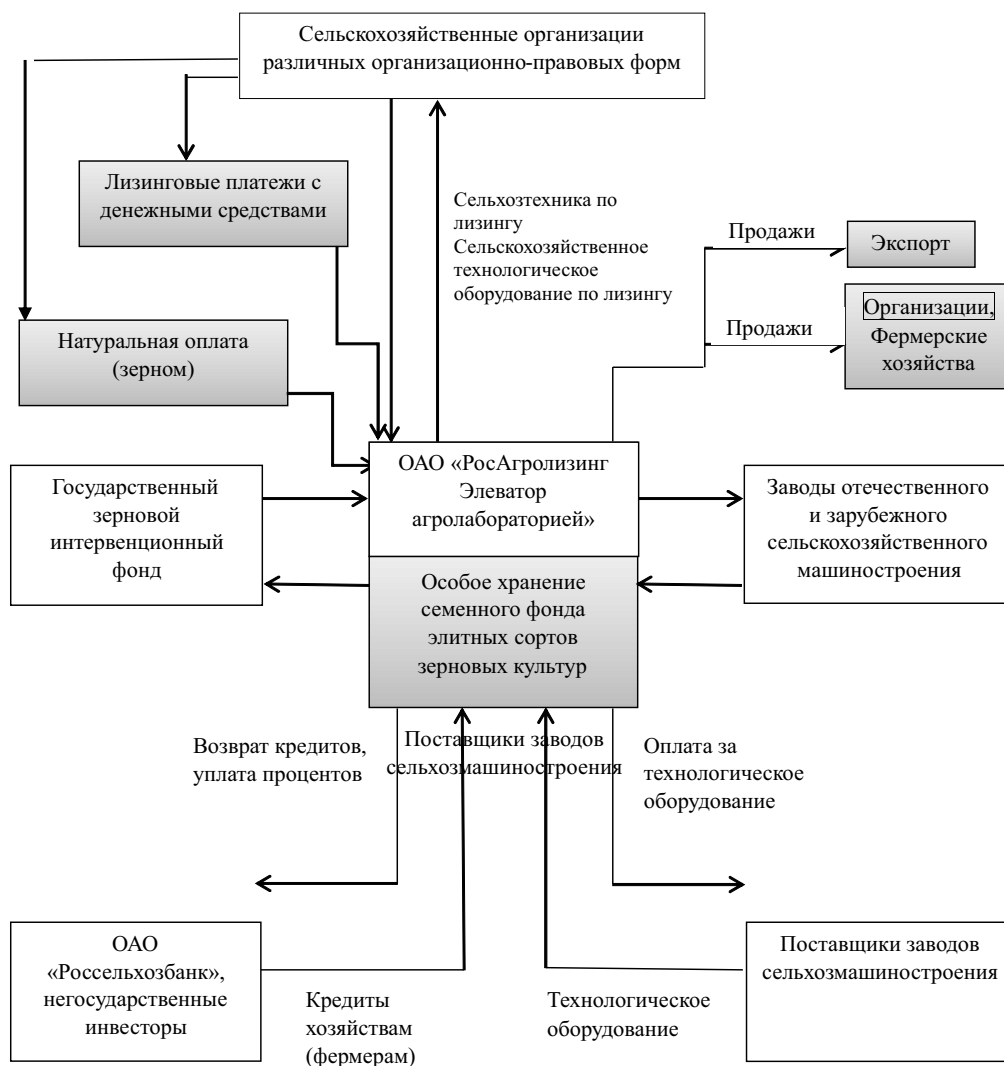


Рисунок 3 – Лизинговый кластер [2, с. 51]

родской области. Источниками кредитования могут выступать бюджетные ресурсы федерального и областного бюджета, отчисляемые ежегодно для финансирования АПК региона Нижегородской области. Часть средств фонда будет направляться на компенсацию процентных ставок кредитов коммерческих банков для обеспечения доступности этих кредитов сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Седьмой сценарий

На базе НГИЭИ предлагается создать инновационно-консалтинговый центр инфраструктуры АПК – дизайна, который способен выполнять не только образовательные услуги, но и научно-производственные, НИОКР в рамках научного направления кафедры «Менеджмент» по проблеме «Институциональная инфраструктура по обеспечению экономической безопасности региона». Этот центр может стать «фабрикой» агрокластера с программным обеспечением по внедрению

современных организационно-экономических механизмов управления технологическими процессами в зерновом производстве.

Восьмой сценарий

В Программе предусмотрено создание и восстановление рабочих мест в агросервисе услуг, возможность поднятия уровня заработной платы за счет роста объема выполняемых услуг. Предлагается параллельно с улучшением зернового производства обеспечить качественное воспроизводство ландшафтного хозяйства и развитие биоэнергетического бизнеса с эколого-экономической выгодой от использования «биоэтанольных» культур: топинамбура, мискантуса и других – с целью получения биогаза.

Основные направления Программы необходимы для совершенствования эффективности зернового производства и эффективного развития технологического процесса производства зерновых культур с применением ресурсосбере-

гающих технологий. Создание инфраструктуры рынка зерна в АПК Нижегородской области требуют принятия комплексных мер и координации деятельности федеральных и региональных органов власти и управления, обеспечения соответствующей законодательной, материально-технической и экономической поддержки со стороны государственных структур

Таким образом, предложенная Программа направлена на совершенствование процессов с применением передовых агротехнологий по использованию эффективных и инновационных организационно-экономических механизмов управления производством зерновых культур.

Список литературы

1. Сулов, С. А. Повышение экономической эффективности производства и переработки зерна: монография / С. А. Сулов, А. Е. Шамин. – Княгинино: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 2010. – 192 с.
2. Мордовченков, Н. В, Николенко, П. Г. Организационно-экономические механизмы управления технологическими процессами в сельском хозяйстве Нижегородской области): монография. – Княгинино: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 2013. – 183 с.

Методический подход к анализу конкурентоспособности российских регионов

Т. Б. Вишнякова,

старший преподаватель Вологодского института бизнеса,
г. Вологда

E-mail: vita-buh@yandex.ru

Methodical Approach to the Analysis of the Russian Regions Competitiveness

T. B. Vishnyakova

В статье предложен методический подход к интегральной оценке конкурентоспособности регионов, базирующийся на использовании экономико-математических методов исследования. Данный подход и позволяет, на основе имеющейся в регионе статистической информации, осуществить оценку уровня конкурентоспособности региона, получить объективное представление об уровне его конкурентоспособности в соответствии с определенными направлениями и приоритетами развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность регионов, конкурентные позиции, оценка конкурентоспособности.

This paper proposes a methodological approach to the integrated assessment of the competitiveness of regions, based on the use of economic-mathematical methods. This approach allows, on the basis of available statistical information in the region, make an assessment of the competitiveness of a region, an objective picture of the level of its competitiveness in accordance with specific directions and priorities.

Key words: regional competitiveness, competitive position, competitiveness assessment.

Процессы глобализации существенно повлияли на повышение роли обеспечения конкурентных позиций стран на мировых рынках, в то же время конкурентоспособность страны является производной от приобретения в современных условиях нового качества развития ее регионов, реализации их потенциала на внутренних и внешних рынках, роста благосостояния населения регионов.

Важнейшим аспектом, стимулирующим развитие и конкурентоспособность регионов России в современных условиях, является предоставление им статуса субъектов, которые формируют собственную стратегию развития в экономическом пространстве государства и за его пределами. При этом необходим качественный контроль за изменением уровня конкурентоспособности регионов как на уровне государства, так и региональном уровне, основанный на обоснованной методологии оценки конкурентных позиций регионов.

Проблема оценки конкурентоспособности территорий изучалась такими известными зарубежными учеными, как М. Портер, М. Паркинсон,

И. Бегг и др. Они сформировали основное терминологическое поле, разработали основные принципы и подходы к оценке конкурентоспособности территорий [5; 6; 10; 11]. Среди российских ученых проблема конкурентоспособности территорий рассматривалась, в частности, в работах Г. А. Унтурой, Н. Я. Калюжной, Ю. Н. Перского и А. И. Татаркина [1; 2; 3; 9].

Сущность и методы анализа конкурентоспособности регионов

Анализ работ разных авторов показывает, что в современных условиях конкурентное экономическое положение субъектов региональной экономики определяется их способностью осуществлять хозяйственную деятельность в рыночной среде на условиях самостоятельности и самофинансирования. Именно исходя из этого следует формировать систему оценки конкурентоспособности регионов.

Под оценкой конкурентоспособности регионов, по нашему мнению, следует понимать процедуру определения способности региона,

как территориальной единицы, быть более привлекательным для потребителей по сравнению с другими регионами благодаря лучшему качеству жизни и более выгодным условиям для осуществления хозяйственной деятельности.

Оценка конкурентоспособности регионов представляет собой сложную многофакторную задачу, которая может решаться различными методами анализа: кластерного, построения сравнительных многоугольников, таблиц и диаграмм, рангового метода и др.

Конкурентоспособность региона находится под воздействием постоянных динамических изменений в мировой экономической, политической и технологической среде, растущей конкуренции других регионов относительно привлечения ограниченных ресурсов, а потому укрепление конкурентоспособности в одинаковой степени касается всех регионов. Соответственно, каждый регион должен пытаться повысить свою конкурентоспособность на всех уровнях. Это важное условие его дальнейшего развития.

Следует отметить, что в анализе и оценке уровня конкурентоспособности региона заинтересованы разные субъекты ведения хозяйства, а именно:

- инвесторы, которые желают вложить в его развитие средства;

- финансово-кредитные учреждения, которые могут предоставлять кредиты для расширения деятельности;
- конкуренты (регионы), которые осуществляют аналогичные виды экономической деятельности;
- органы государственной власти для оценки возможностей и угроз.

Алгоритм и методика анализа конкурентоспособности регионов

Алгоритм анализа конкурентоспособности региона приведен на рисунке 1.

По нашему мнению, оценку конкурентоспособности регионов целесообразно осуществлять в соответствии с нижеприведенной методикой, которая является методическим инструментом реализации блока «оценка конкурентоспособности региона» алгоритма оценки и анализа конкурентоспособности региона (рисунок 2).

Обеспечение и повышение конкурентоспособности регионов страны невозможно без комплексного аналитического исследования условий и результатов их функционирования. Отдельными заданиями такой оценки являются:

- формирования базы для выбора направлений обеспечения и повышения конкурентоспособности региона;



Рисунок 1 – Алгоритм анализа конкурентоспособности региона

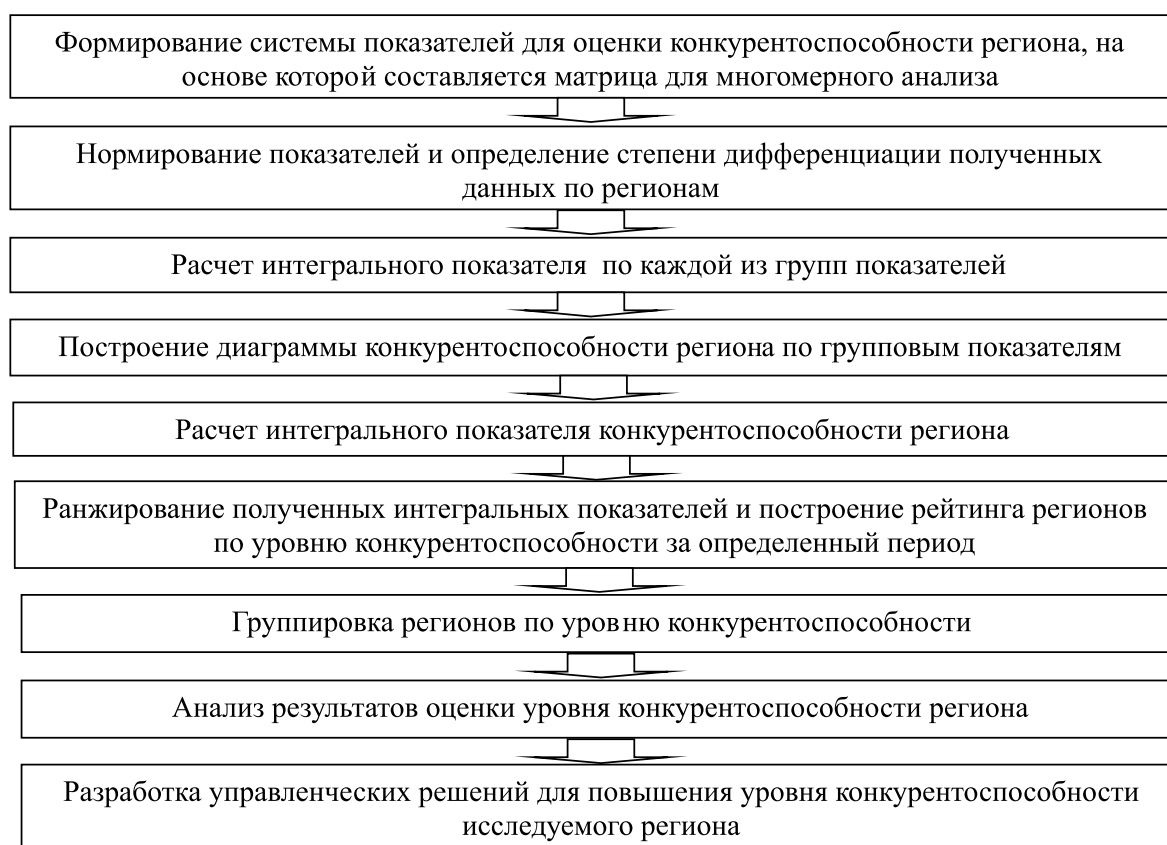


Рисунок 2 – Методика оценки и анализа конкурентоспособности региона

• определение совокупности обобщенных индикаторов, которые позволяют дать количественную оценку динамики и основных тенденций в обеспечении конкурентоспособности региона.

Система критериев конкурентоспособности регионов

Поскольку критерий конкурентоспособности является комплексным показателем, учитывающим главные параметры конкурентных преимуществ, важным моментом здесь является вопрос о том, сколько и какие параметры необходимо применять в качестве главных факторов при расчетах критериев конкурентоспособности [8].

Для сравнения регионов друг с другом, определения уровня их развития и конкурентоспособности возможна следующая классификация основных региональных индикаторов:

- экономика (ВВП на душу населения);
- занятость по отраслям хозяйства;
- рынок труда (уровень безработицы, уровень занятости населения);
- демография (численность населения, плотность населения на 1 кв. км, структура населения по возрастным группам);
- образование (образовательный уровень лиц в трудоспособном возрасте).

Количество факторов (или индикаторов) конкурентоспособности для регионов может охва-

тить широкий спектр показателей, и нами предлагается разделить их на три группы: экономические (E), социальные (S) и управленческие (U). В свою очередь, внутри каждой группы мы выделяем два типа показателей (определяющие и развивающие).

Анализ основных факторов показывает, что ряд параметров не имеют конкретной размерности и числового выражения, т. к. они трудно поддаются измерению, и по ним нет статистических данных. В статистических сборниках приводятся только социально-экономические показатели и отсутствуют управленческие показатели. В связи с этим ряд представленных выше факторов позволяют судить лишь косвенно о качественной стороне конкурентоспособности регионов.

В настоящее время управленческие факторы (U), связанные с качеством государственных институтов, относятся, вероятно, к существенно важным факторам конкурентоспособности страны и ее регионов. В этом отношении примером могут служить скандинавские страны, высокие рейтинги конкурентоспособности которых обеспечиваются, прежде всего, высоким качеством политического управления и их социальной направленностью. В целом в развитых странах развитие конкурентоспособности регионов зависит от склонности к модернизации и диверсификации путем развития наукоемких технологий и

инноваций. При этом важным фактором конкурентоспособности остается экология и состояние окружающей среды.

Система показателей конкурентоспособности регионов

Поскольку понятие конкурентоспособности является относительным, то сравнение уровня конкурентоспособности регионов возможно на основе системы показателей. Анализ существующих подходов показал, что для таких целей предлагается немало систем показателей, которые включают как данные статистики, так и экспертные оценки.

Совокупность взаимосвязанных показателей должна удовлетворять таким критериям: обеспечивать региональный уровень представления данных, быть несложной для восприятия и обработки данных, отвечать системе национальной статистики, быть репрезентативной для международных сопоставлений, обеспечивать проведение оценки в динамике [4, с. 28].

Для определения составных индексов, которые отображают уровень развития и конкурентоспособности региона, необходимо в первую очередь определить ряд показателей, которые будут учитываться при определении конкурентоспособности региона. Важным условием построения индекса, который бы наиболее полно отображал, насколько конкурентным является тот или иной регион, является выбор адекватных показателей, которые должны в полной мере отображать критерий конкурентоспособности и основных конкурентных преимуществ, отображать прогрессивность отраслевой структуры, а также быть статистически доступными и содержать минимум субъективной интерпретации.

Выбор показателей также определяется наличием статистических данных по этим показателям.

Так, основными системными показателями развития конкурентоспособности регионов определены:

- показатель (индекс), который определяет уровень жизни населения;
- индекс конкурентоспособности (производительности) региона;
- инновационный индекс;
- показатель (индекс), который отображает уровень инфраструктурного развития региона.

Исходя из возможностей и особенностей российской статистики, а также учитывая мировой опыт минимизации количества показателей, для анализа и оценки конкурентоспособности регионов России сформирована система показателей конкурентоспособности регионов, которая напоминает собой дерево целей, которое делает ее

приемлемой. Группы показателей объединены в два направления:

а) текущая конкурентоспособность (группа экономических, социальных и демографических показателей);

б) стратегическая конкурентоспособность (группа показателей внешнеэкономической деятельности, науки и инноваций).

На втором этапе, учитывая, что все показатели имеют разную размерность, проведем их нормирование. Для этого определим частичные индексы (как отношение фактического значения j -го показателя для каждого региона (X_j) к лучшему в определенном регионе), разделив показатели конкурентоспособности на показатели-стимуляторы и показатели-дестимуляторы, и, рассчитав по следующим формулам (1, 2):

$$K = X_{ij} / X_{(ij \max)} - \text{для показателей стимуляторов} \quad (1)$$

$$K = X_{ij} / X_{(ij \min)} - \text{для показателей дестимуляторов} \quad (2)$$

Эти формулы (1, 2), по моему мнению, являются наиболее оптимальными. Так, Меркушов В. В. указывает на то, что такая формула определяется методом наименьших разниц и имеет свойство, которое снижает ее информативность, в частности, значение соответствующего коэффициента для региона с наихудшим значением показателя будет равно нулю [9].

На следующем этапе необходимо определить интегральный индикатор конкурентоспособности региона по каждой из групп показателей. Однако перед тем следует провести анализ полученных данных после проведения стандартизации показателей, чтобы увидеть степень их дифференциации по регионам.

Частные показатели конкурентоспособности для каждой группы факторов (K) целесообразно рассчитывать как среднегеометрические величины, в которых весомости факторов внутри групп одинаковы. Интегральный (общий) показатель конкурентоспособности региона (J_p) целесообразно представить в виде суммы частных показателей конкурентоспособности для групп факторов с учетом их весомостей, поскольку степень влияния факторов отдельных групп на общую конкурентоспособность региона неодинакова.

В данной методике количественная оценка конкурентоспособности регионов осуществляется математическими методами на основе четырех групп статистических показателей, в числе которых выбраны:

- производственная деятельность и финансы (ПДФ);

- инновационная деятельность и инвестиции (ИДИ);
- образование, культура, здравоохранение, правонарушения (ОКЗП);
- уровень жизни и окружающая среда (УЖО).

Каждая группа показателей представлена семью индикаторами (факторами) конкурентоспособности, что позволяет оценить конкурентоспособность исследуемых регионов по параметрам, взятым из статистического сборника Росстата [7].

Экономические показатели, характеризующие производственную деятельность и финансы, инновационный потенциал и инвестиционную привлекательность, являются лучшими показателями конкурентоспособности регионов, так как именно они способствуют более быстрым темпам роста валового регионального продукта (ВРП), выражающего собой сумму доходов, полученных всеми производителями товаров и услуг в регионе, в стоимостной форме. Поэтому следует считать, что производственный и финансовый потенциалы в первую очередь служат необходимой базой для развития основных показателей конкурентоспособности регионов, в т. ч. для привлечения инвестиций в регион и создания условий для инноваций.

Интегральный показатель конкурентоспособности регионов РФ

При оценке конкурентоспособности регионов РФ целесообразно использовать интегральный показатель, основанный на ряде статистических данных. Интегральный уровень конкурентоспособности региона является относительным показателем (коэффициентом), а, следовательно, не должен зависеть от размеров территории или численности населения региона. Интегральный показатель конкурентоспособности определяется в виде суммы:

$$J_p = \sum_{i=1}^n b_i K_i$$

где K_i – частные показатели конкурентоспособности, относящиеся к группе факторов, характеризующие данный объект;

b_i – весовости группы факторов в общей сумме, определяемые экспертным путем.

В таблице 1 представлена возможная структура интегрального показателя конкурентоспособности регионов России.

Таблица 1 – Структура интегрального показателя конкурентоспособности регионов России

№ п/п	Наименование группы индикаторов	Наименование индикаторов	Степень влияния за интегральный показатель
Общие факторы			
1	Мезоэкономическая стабильность	ВРП на душу населения, уровень инфляции, дефицит/профицит регионального бюджета, ПИИ на одного жителя, квота внешнеторгового оборота, экспорт на душу населения	20-40%
2	Инфраструктура	Плотность автомобильных дорог, железнодорожных путей, количество телефонов (в расчете на 100 семей)	
3	Размер рынка	Соотношение совокупных расходов и доходов, средняя и минимальная заработная плата, уровень бедности, покупательная способность среднестатистического жителя, рост численности населения	
Факторы человеческого потенциала			
4	Уровень здоровья населения	Количество больничных коек (в расчете на 10 тыс. жит.), количество мест в санаториях (в расчете на 10 тыс. жит.), уровень травматизма на производстве, количество умерших от самоубийств, количество больных с впервые установленным диагнозом активного туберкулеза	50%
5	Начальное и среднее образование	Охват детей дошкольными заведениями, начальным образованием, охват детей и подростков базовым средним и полным средним образованием	
6	Высшее образование и учеба в течение жизни	Средняя продолжительность учебы, доля лиц с высшим образованием старше 25 лет, общие расходы на высшее образование (% от ВРП), доля лиц, вовлеченных в процесс повышения квалификации/ переквалификации и систему последипломного образования	
7	Эффективность рынка труда	Уровень безработицы, уровень производительности труда, уровень экономической активности, текучесть рабочей силы, уровень занятости, средняя продолжительность поиска работы	
8	Экологизация	Количество промышленных токсичных отходов в хранилищах, выбросы азота, количество тяжелых металлов в сточных водах	
Факторы развития инноваций			
9	Инновационность	Количество зарегистрированных патентов, количество научных публикаций, доля научных работников в общей структуре занятости, количество патентов в сфере high – tech, биотехнологий, телекоммуникаций	10-30%
10	Технологии	Доля хозяйств с доступом к интернету, доля торговли через интернет, обеспеченность предприятий компьютерами	

Предложенный методический подход к интегральной оценке конкурентоспособности регионов:

- полностью базируется на использовании экономико-математических методов исследования;

- избранные группы показателей имеют необходимую для проведения расчетов статистическую базу, т. е. адаптированы к официальной государственной статистике;

- позволяет самостоятельно осуществить оценку уровня конкурентоспособности региона, который анализируется, и получить объективное представление об уровне его конкурентоспособности в соответствии с определенными направлениями и приоритетами развития.

Этим обосновывается возможность и целесообразность его использования на практике для оценки уровня конкурентоспособности и разработки управленческих решений для повышения уровня конкурентоспособности исследуемого региона. Использование предложенного методического подхода позволяет осуществлять интегральную оценку уровня конкурентоспособности регионов Российской Федерации, сравнивать конкурентоспособность разных регионов между собой.

Список литературы

1. Калюжнова, Н. Я. Проблемы вхождения России и ее крупных регионов (на примере Восточной Сибири) в мировое геополитическое, со-

циально-экономическое, социокультурное, информационное пространство / Н. Я. Калюжнова. – М.: ТЕИС, 2003. – 345 с.

2. Конкурентоспособность региона: новые тенденции и вызовы / А. И. Татаркина. – Екатеринбург: Барс, 2003. – 370 с.

3. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Ю. Н. Перского, Н. Я. Калюжновой. – М.: ТЕИС, 2003. – 576 с.

4. Меркушов, В. В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов / В. В. Меркушов. – URL: <http://sopssecretary.narod.ru/KonferenciyaMerkushov.doc> (дата обращения 21.09.2014).

5. Паркинсон, М. Города Европы в 2000 г.: новая эра предпринимательства? / М. Паркинсон // Городское управление. – 1998. – № 10. – С. 22-25.

6. Портер, М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1999. – 638 с.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: стат. сборник / Росстат. – М., 2014. – 981 с.

8. Сепик, Д. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 5. – С. 197-205.

9. Унтура, Г. А. Конкурентные преимущества региона / Г. А. Унтура. – Новосибирск: НГУ, 1997. – 212 с.

10. Begg, I. City and competition / I. Begg // Urban Studies. – 1999. – N. 6. – P. 20-23.

11. Klassik, A. Cities competitiveness and competitive strategy analysis / A. Klassik // Urban Studies. – 1995. – № 3. – P. 52-25.

Современный менеджмент

Оценка качества работы городского пассажирского транспорта

А. Л. Носов,

заведующий кафедрой информатики и вычислительной техники
Вятского социально-экономического института,
доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор,
г. Киров
E-mail: logistic_vgu@mail.ru

Assessment of the Urban Passenger Transport Quality

A. L. Nosov

В статье рассматривается задача оценки уровня качества обслуживания пассажиров городского транспорта, выбора системы показателей качества и принятия решений по улучшению транспортного обслуживания города с использованием транспортной модели.

Ключевые слова: городской пассажирский транспорт, уровень качества, показатели качества, транспортная модель, транспортная инфраструктура.

The paper considers the problem of assessing the level of passenger service quality of public transport, the choice of indicators quality and decision-making to improve the transport service of the city using the transport model.

Key words: urban passenger transport, quality, quality indicators, the transport model, the transport infrastructure.

Обслуживание пассажиров является результатом деятельности предприятий городского пассажирского транспорта (ГПТ), т. е. их продукцией. Как и к любой другой продукции к нему применяется понятие «качество».

Понятие качества продукции имеет очень важное значение в практической деятельности, потому регламентировано ГОСТом 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения». Согласно этому нормативному документу под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

В соответствии с международным стандартом ИСО 9000:2000, качество – это совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

Под качеством транспортного обслуживания пассажиров понимают совокупность свойств перевозочного процесса и системы перевозок

пассажиров, обуславливающих удовлетворение потребностей пассажиров в поездках в соответствии с установленными нормативными требованиями.

Задача оценки уровня качества предполагает осуществление следующих процедур:

- определение цели оценки;
- поиск аналогов оцениваемого объекта и выбор базового образца;
- установление номенклатуры показателей качества, используемых для оценки;
- согласование значимости (весомости) каждого показателя качества для оценки;
- выбор метода оценки уровня качества (дифференциальный, комплексный, интегральный, и др.);
- определение значений показателей качества выбранной номенклатуры как для оцениваемого, так и для базового объекта;
- непосредственно оценка;
- выработка рекомендаций по результатам оценки;
- принятие управленческих решений.

Определение цели оценки

Оценка уровня качества обслуживания пассажиров производится с целью использования данных мониторинга работы ГПТ в процессе управления транспортным процессом, сравнения различных вариантов работы транспорта для формирования перспективной маршрутной системы.

Система оценки уровня качества логично встраивается в компьютерную модель транспортной системы города [5]. При этом изменение схемы пассажирских потоков отражается в модели изменением уровня качества обслуживания пассажиров. То же происходит при изменении интервалов движения транспорта и изменении типов используемых транспортных средств. Сопоставление вариантов облегчает и визуализирует выбор лучшего из возможных вариантов.

Поиск аналогов оцениваемого объекта и выбор базового образца

Уровень качества объекта исследования определяется по отношению к некоторому сравниваемому с ним аналогичному объекту, т. е. объекту того же назначения и области применения.

Согласно ГОСТ 15467-79 уровнем качества продукции называется относительная характеристика качества продукции, основанная на сравнении совокупности показателей ее качества с соответствующей совокупностью базовых показателей.

Базовые значения показателей качества продукции – это показатели качества эталонного или базового образца.

Согласно ГОСТ 2.116-84 базовым называется образец продукции, соответствующий передовым научно-техническим достижениям в установленном периоде, как в нашей стране, так и в других промышленно развитых странах.

Для нахождения базового образа необходимо выявить аналоги, сопоставить их друг с другом и определить лучший. Базовым образцом может являться эталонная модель объекта, в которую

заложены желаемые значения показателей качества. В этом случае аналоги нужны только для того, чтобы эталонная модель не оказалась хуже существующих объектов.

Для целей управления процессами важно следовать принципу постоянного улучшения общих характеристик процесса. При этом базовым является текущее состояние. Исследование существующей системы обслуживания пассажиров позволяет построить ее модель. Текущие параметры этой модели, соответствующие реальным значениям, фиксируются как базовые.

Базовый образец для оценки качества обслуживания пассажиров может быть сформирован путем введения нормативных значений по каждому из показателей качества, выбранных в исходной номенклатуре.

Установление номенклатуры показателей качества, используемых для оценки

Государственный стандарт [1] устанавливает следующую номенклатуру основных групп показателей качества пассажирских перевозок по характеризующим ими потребительским свойствам (рисунок 1):

- экономические показатели;
- показатели информационного обслуживания;
- показатели комфортности;
- показатели скорости;
- показатели своевременности;
- показатели сохранности багажа;
- показатели безопасности.

В качестве экономических показателей пассажирских перевозок могут служить:

- стоимость проезда от пункта отправления до пункта назначения;
- стоимость дополнительных услуг в пути следования;
- общие (суммарные) затраты на проезд от пункта отправления до пункта назначения;
- время нахождения в пути;



Рисунок 1 – Основные группы показателей качества

– затраты времени на поездку из города до аэропорта отправления;

– затраты времени на поездку из аэропорта назначения в город.

К показателям информационного обслуживания относят частоту передачи информации:

– об отправлении и прибытии транспортных средств;

– о предоставляемых пассажирам услугах и их стоимости;

– о размещении необходимых помещений, средств связи, объектов общественного питания и др.

К показателям комфортности относят:

– площадь (объем) помещения, приходящуюся на одного пассажира,

– частоту уборки транспортных средств и помещений;

– частоту смены постельного белья;

– температуру воздуха в транспортном средстве и помещениях,

– освещенность в транспортном средстве и помещениях;

– допустимые значения шума, вибрации и влажности;

– среднее (допустимое) наполнение салона транспортного средства и помещений.

К показателям скорости относят:

– продолжительность поездки или полета, рейса;

– среднюю скорость движения транспортного средства;

– частоту остановок транспортного средства.

К показателям своевременности относят:

– долю транспортных средств, отправляемых по расписанию;

– долю транспортных средств, прибывающих по расписанию;

– средний интервал движения транспортных средств;

– максимальный интервал движения транспортных средств.

К показателям сохранности багажа относят:

– процент багажных отправок, прибывающих с повреждениями;

– среднюю стоимость ущерба от повреждения багажа;

– стоимость возмещения от потери багажа.

К показателям безопасности относят показатели:

– надежности функционирования транспортных средств;

– профессиональной пригодности исполнителей транспортных услуг;

– готовности транспортного средства к выполнению конкретной перевозки (укомплекто-

ванность экипажем, спасательными средствами, обеспеченность нормативной документацией, маршрутными картами, инвентарем, приспособлениями и др.).

Показатели безопасности по своей природе являются комплексными и требуют дополнительного раскрытия.

К показателям надежности относят:

– ресурс;

– срок службы;

– вероятность безотказной работы;

– наработка на отказ;

– периодичность контроля технического состояния транспортных средств органами государственного надзора;

– наличие документа, подтверждающего допуск транспортного средства к эксплуатации.

К показателям профессиональной пригодности исполнителей транспортных услуг относят:

– стаж работы на занимаемой должности;

– уровень квалификации (класс вождения);

– периодичность повышения квалификации;

– число нарушений правил управления транспортными средствами и должностных инструкций за определённый период.

К показателям готовности транспортного средства к выполнению перевозок относят:

– укомплектованность обслуживающим персоналом;

– минимальную норму состава экипажа;

– обеспеченность спасательными средствами, средствами оказания первой медицинской помощи;

– укомплектованность съемным оборудованием и инвентарем;

– обеспеченность нормативными документами, маршрутными картами и др. на выполнение рейса.

Выбор номенклатуры оцениваемых показателей качества является наиболее важным и ответственным этапом. Выбранная номенклатура показателей с одной стороны должна однозначно характеризовать удовлетворенность граждан услугами пассажирского транспорта, с другой стороны значения показателей должны быть измеримыми и сопоставимыми в соответствии с принципами единства измерений.

Из всего многообразия показателей стандарта [1] в каждой группе для пассажиров наиболее ощутимыми являются те, что непосредственно связаны с условиями перемещения. На рисунке 2 приведены эти показатели.

Согласование значимости (весомости) каждого показателя качества

Удельные веса отдельных показателей качества в общей оценке могут быть разными. Чем

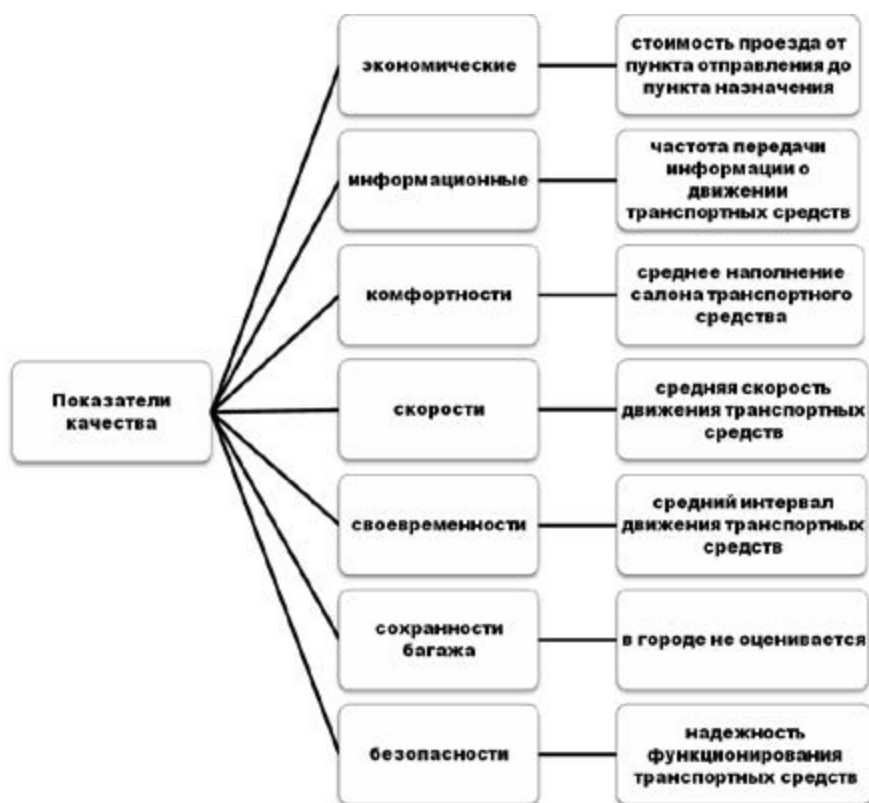


Рисунок 2 – Показатели качества перевозки, критичные для пассажиров

шире номенклатура показателей качества, тем сильнее разброс их весомости. Установление значений весовых коэффициентов является самостоятельной задачей, которая усложняется тем обстоятельством, что значимость показателей изменяется в зависимости от целей оценки, существующей нормативной базы, внешней экономической ситуации, а также от субъекта исследования.

В этом вопросе возможны два подхода:

- подобрать ограниченную номенклатуру показателей качества условно равнозначных по весомости и упростить процедуру непосредственной оценки качества;

- использовать экспертные или аналитические методы определения весомости показателей и пользоваться методами комплексной средневзвешенной оценки уровня качества.

Для оценки уровня качества обслуживания пассажиров удобно принять первый подход. Выбираются наиболее значимые для пассажиров показатели (рисунок 2), каждый из которых не менее важен, чем другие.

Выбор метода оценки уровня качества

Выбранный набор показателей характеризуется их разной физической природой, что отражается в разной размерности их значений. Это усложняет математические методы вычисления уровня качества. Для решения этой проблемы

следует переходить к относительным характеристикам.

Оценку качества пассажирских перевозок удобно проводить с использованием известных методов определения уровня качества [4].

Наиболее удобным и простым методом оценки уровня качества, учитывающим проблему разной размерности показателей, является дифференциальный метод. Дифференциальный метод оценки уровня качества состоит в сравнении единичных показателей качества оцениваемой продукции с соответствующими единичными показателями качества базового образца. При этом для каждого из показателей рассчитываются относительные показатели качества:

$$K_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \quad (1)$$

$$K_i = \frac{P_{i0}}{P_i} \quad (2),$$

где P_i – значение i -го показателя качества оцениваемой продукции;

P_{i0} – значение i -го показателя качества базового образца.

Первая формула (1) используется, когда увеличение абсолютного значения показателя качества соответствует улучшению качества продукции (например, производительность, чувстви-

тельность, точность, срок службы, коэффициент полезного действия и др.).

Вторая формула (2) используется, когда улучшению качества продукции соответствует уменьшение абсолютного значения показателя качества (например, масса, расход топлива, потребляемая электрическая мощность, содержание вредных примесей, трудоемкость обслуживания и др.).

Если оцениваемая продукция имеет все относительные показатели качества $K_i \geq 1$, то ее уровень качества выше или равен базовому; если все $K_i < 1$, то ниже.

Возможны случаи, когда часть значений $K_i \geq 1$, часть – $K_i < 1$. При этом необходимо арифметически складывать относительные значения показателей по каждому варианту. Тот вариант, в котором сумма значений будет большей, принимается лучшим.

Определение значений показателей качества выбранной номенклатуры как для оцениваемого, так и для базового объекта

Формирование маршрутной сети ГПТ изменяет значения показателей качества обслуживания. Для оценки результатов удобно проводить сравнение значений показателей после изменения с их значениями до проведения мероприятий. Эффективность мероприятий при этом оценивается по степени улучшения уровня качества обслуживания пассажиров.

Значения показателей качества, в соответствии с принятыми ранее положениями, выражаем в относительной к установленным в момент проведения исследования величине. При этом существующие состояния всех показателей выражаются единичными значениями. На компьютерной модели работы транспорта подбираем варианты изменения значений показателей качества с учетом существующих ограничений транспортной инфраструктуры и системных взаимосвязей. Фик-

сируем эти значения в альтернативных моделях. В таблице 1 представлены исходная и три перспективные модели обслуживания пассажиров в относительных значениях выбранной номенклатуры показателей качества.

Таблица 1 – Исходная и три перспективные модели обслуживания пассажиров

Показатели	Исходная модель	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Экономические	1	1	1	0,9
Информационные	1	1,1	1,1	1,2
Комфортности	1	1,2	1,2	0,9
Скорости	1	1,15	1,1	1,2
Своевременности	1	1,1	1,1	1,2
Сохранности	1	1	1	1
Безопасности	1	1	1,1	1,1

Непосредственно оценка уровня качества

Результаты прогнозирования значений показателей качества в разных маршрутных моделях представлены в таблице 1. В таблице 2 показаны результаты оценки моделей по дифференциальному методу. Из таблицы видно, что лучшей является модель 2.

Таблица 2 – Результаты оценки моделей по дифференциальному методу

Показатели	Исходная модель	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Сумма значений показателей качества	7	7,55	7,6	7,5
Уровень качества	$7/7=1$	$7,55/7=1,08$	$7,6/7=1,09$	$7,5/7=1,07$

Графическая интерпретация дифференциального метода для рассматриваемых моделей представлена на рисунок 3.

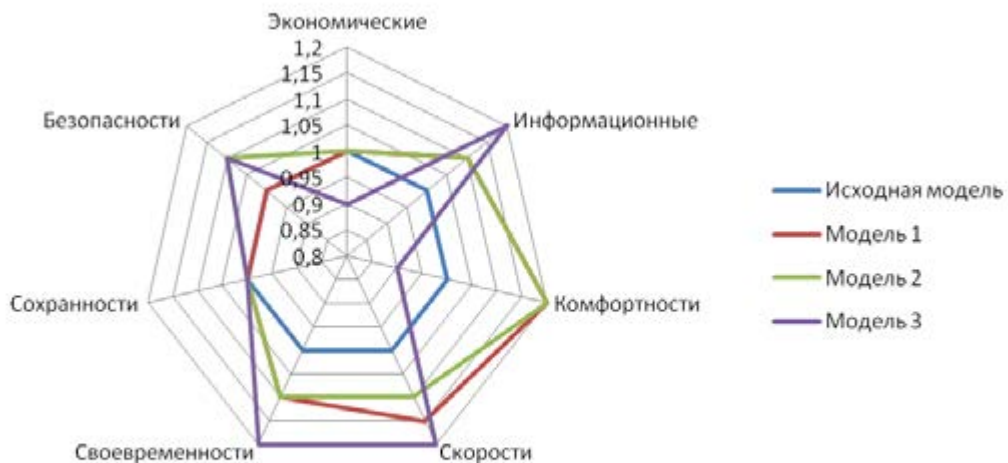


Рисунок 3 – Графическое сопоставление моделей

Выработка рекомендаций по результатам оценки

Рассмотренная оценка является условной, не учитывающей конкретные привязки к маршрутам движения ГПТ. Однако в общем случае результат оценки ложится в основу обоснования предлагаемых мероприятий в области улучшения качества обслуживания пассажиров.

На данном этапе команда разработчиков прописывает организационную и техническую сущность предлагаемых изменений с учетом имеющихся возможностей и ограничений. Эта информация в полном объеме и доступной форме выносится на обсуждение в административных службах и среди перевозчиков. Все предлагаемые рекомендации должны соответствовать положениям Приказа Минавтотранса РСФСР от 31.12.1981 N 200 «Об утверждении Правил организации пассажирских перевозок на автомобильном транспорте» [3].

Согласование мнений разработчиков и перевозчиков приводит к корректировке предложений для представления их широкой общественности.

Принятие управленческих решений

Принятие окончательных решений о внедрении предлагаемых изменений в организации движения ГПТ обуславливается не только результатами моделирования, но и возможностями транспортной инфраструктуры, распределением маршрутной сети среди перевозчиков в рамках муниципального контракта. Изменение условий контрактов часто становится невозможным до окончания срока их действия. Таким образом, изменение маршрутов должно учитываться в условиях очередного конкурса на получение муниципального заказа. Поскольку муниципальный заказ разбивается на лоты, в связи с необходимостью поддержания конкуренции среди перевозчиков, каждое изменение внутри одного маршрута, входящего в один лот, перераспределяет пассажиропоток других лотов.

Возможность улучшения транспортной ситуации для города в целом приходит в противоречие с существующей системой организации транспортного обслуживания населения. Системные связи городского транспорта искусственно должны быть разорваны в угоду интересам отдельных перевозчиков для сохранения равенства их условий. В противном случае перевозчики выделяют невыгодные лоты и не заявляют на участие в их получение. Существующее положение дел не соответствует методологии системного подхода к процессам.

Формирование транспортной инфраструктуры

Удобство перемещения пассажиров на ГПТ напрямую зависит от транспортной инфраструктуры муниципального образования. Транспортная инфраструктура включает в себя проезжие части дорог и улиц, мостов и путепроводов, технические средства организации и контроля дорожного движения, маршрутную систему. Оценка состояния, возможностей и направлений развития транспортной инфраструктуры должна осуществляться на основе теории логистики [2].

Показателями, обобщенно характеризующими качество маршрутной системы, являются плотность маршрутной сети, пешеходная доступность маршрутов, средний коэффициент непрямолинейности маршрутов и коэффициент пересадочности.

Плотность маршрутной сети ρ , км⁻¹, показывает, какая длина транспортных линий приходится на один квадратный километр селитебной территории площадью F .

Минимальное значение плотности маршрутной сети определяется исходя из нормативов пешеходной доступности маршрутов ГПТ, по которому максимальное удаление трассы маршрута от пунктов пассажирообразования и пассажиропоглощения не должно превышать 500 м, что соответствует $\rho = 2$ км⁻¹ [3].

Средний коэффициент непрямолинейности маршрутной сети КНП равен частному от деления общей протяженности маршрутов на сумму величин их прямых расстояний между конечными пунктами. При его расчете не учитывают кольцевые маршруты, поскольку они принципиально не могут быть прямыми. Коэффициент непрямолинейности лимитируется конфигурацией улично-дорожной сети, но также зависит и от правильности выбора трассы маршрута. Чем ближе этот коэффициент к единице, тем более коротким путем производится перевозка пассажиров, меньше потери времени на поездки и меньше непроизводительный пробег подвижного состава.

Эти и другие показатели качества маршрутной сети напрямую связаны с общей транспортной ситуацией в городе. Для их улучшения необходимо совершенствовать инфраструктуру транспортной логистики [2], что требует проведения специальных исследований транспортных потоков и пропускной способности дорожной сети.

Отдельного исследования требуют вопросы организационного плана. Например, транспортную ситуацию в городе может резко изменить переход на бесплатный городской транспорт. С экономической точки зрения город выигрывает, при этом:

- исчезают затраты на изготовление и контроль билетов, проездных и талонов;
- исчезает проблема обеспечения льготного проезда;
- высвобождаются трудовые ресурсы, ранее занятые в обслуживании населения билетами, проездными и их контроле;
- отпадает необходимость приобретения и обновления технических средств обеспечения доступа населения к транспорту;
- повышается пропускная способность общественного транспорта за счет отсутствия турникетов и контроля;
- снижаются организационные расходы на содержание обслуживающего аппарата, в т. ч. бухгалтерии по учету доходов;
- уменьшается количество дорожных пробок в связи с уменьшением требуемого количества единиц ОТ (маршруты не будут повторяться, формируясь по принципу наземного метро);
- уменьшается количество частного транспорта на дороге, поскольку выгоднее станет пользоваться ОТ;
- снижаются экологические потери города;
- возрастает приток туристов в город, что повышает его доходы и т. д.

В целом транспортные проблемы выходят в нашей жизни на первый план. Это связано с не-

одинаковой скоростью движения жизненных циклов средств транспорта и транспортной инфраструктуры. Невозможно быстро изменять инфраструктурные объекты в их взаимосвязи, при этом появление новых транспортных средств на дорогах ограничено только покупательной способностью населения.

Список литературы

1. Государственный стандарт Российской Федерации. ГОСТ Р 51004-96. Услуги транспортные. Пассажирские перевозки. Номенклатура показателей качества.
2. Носов, А. Л. Логистика: учебное пособие. – М.: Магистр, 2014. – 183 с.
3. Приказ Минавтотранса РСФСР от 31.12.1981 N 200 «Об утверждении Правил организации пассажирских перевозок на автомобильном транспорте».
4. Федюкин, В. К. Основы квалиметрии. Управление качеством продукции: учебное пособие. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2004. – 296 с.
5. Якимов, М. Р. Транспортное планирование: создание транспортных моделей городов: монография. – М.: Логос, 2013. – 188 с.

История экономики

Геополитические факторы развития рынка нефти

Ж. Ж. Худойнатов,

аспирант Московского экономического института статистики и информатики,
г. Москва

E-mail: zhanrublev@gmail.com

Geopolitical Factors of Oil Market Development

J. J. Hudoynatov

В статье рассмотрены этапы формирования рынка нефти как стратегического ресурса развития мировой экономики. Исследованы колебания цен на нефть и ее связь с важнейшими международными событиями. Представлены структурные изменения в разведанных запасах нефти и ее потреблении по странам за последние годы. Сформулированы геополитические факторы, определяющие развитие рынка нефти и происходящие на нем изменения.

Ключевые слова: мировой рынок нефти, факторы рынка, цена нефти, потребление нефти.

The article describes steps of the oil market formation as a strategic resource for the world economy. One has investigated volatility of oil prices and its relation to the important international event. One has presented structural changes in the oil reserves and its consumption across countries in recent years. The author has formulated geopolitical factors determining the development of the oil market and the occurring changes in it.

Key words: the world oil market, factors of market, price of oil, oil, oil consumption.

Нефть известна человечеству с древних времен. Первые упоминания о нефтяном промысле датируются VI-IV тысячелетиями до нашей эры. Нефть находили на поверхности земли у берегов реки Евфрат в Египте и использовали в качестве горючего вещества и строительного раствора. В современной истории большое значение нефти стали придавать с 1854 г., когда американский ученый Бенджамин Силлиман доказал, что из нефти можно выделить легко воспламеняющуюся жидкость – керосин.

На момент открытия керосина, основным топливом для всех двигателей и паровых котлов являлись уголь и древесина. Нефть получила широкое применение в различных сферах жизни человека благодаря появлению инструмента, требующего её эффективного использования. На рубеже XIX и XX вв., в 1885 г. германский инженер Карл Бенц создал первый в мире автомобиль, работающий на бензиновом двигателе. Спустя одно десятилетие еще один германский инженер Рудольф Дизель создал двигатель, который был способен работать на побочных продуктах переработки нефти. Человечество входило в век революционных открытий и новых технологий, которые требовали использования нефтепродуктов.

Новый существенный рывок в развитии автоиндустрии был сделан Соединенными Штатами Америки. В начале 1900-х гг. американский бизнесмен Генри Форд открыл на территории США первый в мире конвейерный завод по производству автомобилей с бензиновыми двигателями. По некоторым оценкам к 1920 г. в США насчитывалось более 2 млн автомобилей.

Для растущего стремительными темпами парка транспортных средств были необходимы соответствующие объемы бензина и развитая сеть заправочных станций. В этот период в Америке создаётся самая известная в мире нефтяная компания «Standart Oil», которая под покровительством правительства Соединённых Штатов, в лице основателя компании Джона Рокфеллера, скупает нефтяные скважины и нефтеперерабатывающие предприятия, становясь монополистом по добыче и переработке нефти в США, занимая при этом и лидирующие позиции в мире. Так к 1920 г. доля американской нефти на мировом рынке составила 50% от общего объема этого вида энергоресурсов.

Конкуренцию американской нефти в то время могла составить лишь одна нефтяная компания «Братья Нобель», созданная Людвигом Нобелем

в 1879 г. Компания вела как добычу, так и переработку нефти на территории Российской Империи в городе Баку. В России также существовала и другая не менее крупная нефтяная компания – «Батумское нефтеперерабатывающее товарищество», основанная в 1886 г. инвесторами из Великобритании – братьями Ротшильдами.

К концу XIX в. в России закончилось строительство железной дороги из Баку до Батуми, благодаря которой отечественные нефтепродукты стали доступнее для Западного рынка, борьба за который между Россией и Америкой впоследствии усилилась. По доступной информации с 1879 по 1889 гг. нефтедобыча в России увеличилась в 10 раз, достигнув 23 млн барр. в год, что составило более 4/5 всего объема добычи в Америке.

В начале XX в. показатели добычи нефти на территории США и России показывали стабильный рост, однако уголь по-прежнему оставался лидером в добыче полезных ископаемых ресурсов, как в Европе, так и в Америке. Позднее ситуацию на мировом рынке изменили события начавшейся Первой Мировой Войны. Спрос на нефть и нефтепродукты увеличился в десятки раз за счет возросших нужд армий воюющих стран в горючем топливе для самолетов, танков, кораблей и другой техники.

В межвоенный период с 1919 по 1940 г. мировая добыча нефти продолжала увеличиваться, а экономики воюющих стран восстанавливались после военных действий. При этом важнейшее значение нефти как энергетически полезного ресурса была определена в ходе уже Второй Мировой Войны, после начала которой стало очевидно, что страны, которые не имели доступ к нефтяным ресурсам, фактически не смогли вести масштабные военные действия.

Ровно за 10 лет до начала Второй Мировой Войны германский синдикат химической промышленности «ИГ Фарбен» по заказу правительства занимался разработкой технологии по производству синтетического топлива из древесины и угля. Задача высшего руководства Германии была выполнена и в том же 1931 г. немецкие ученые Бергиус и Бош были награждены Нобелевской премией в области химии за изобретенный метод синтетического получения жидкого топлива. Однако у новой, как поначалу казалось идеальной технологии, был один существенный минус по сравнению с традиционными видами топлива – крайне высокая себестоимость производства. По разным экспертным оценкам синтетическое топливо на этапе производства стоило в 40–50 раз дороже, чем добыча того же угля или нефти.

Немецкая стратегия ведения войны во многом была связана с большим стремлением полу-

чить как можно больше нефтяных ресурсов. Еще до начала войны Германия вступила в союзные отношения с Румынией из-за располагающихся на её территории больших резервов нефти.

С 1941 г. немецкие войска шли по Северной Африке вдоль побережья Средиземного моря к нефтяным источникам стран Ближнего Востока, однако были остановлены армией Ливии и Египта. Крах этого наступления вынудил Германию искать новые пути захвата нефтяных ресурсов, и в 1942 г. Берлин планирует другое более крупное наступление, главной целью которой являлся захват нефтяных месторождений на территории Кавказа, а в случае успеха операции – контроль всех заводов по производству и переработке нефти в Иране и Ираке. Но в ходе сражений с Красной Армией пробиться через Кавказские горы и подойти к таким городам как Грозной и Баку немецким войскам так и не удалось.

Будущий успех победы СССР в войне с Германией, в частности, был предопределен и тем, что в 1933 г. на территории СССР было открыто большое месторождение нефти в Волго-Уральской области, благодаря которому Красная Армия была обеспечена горючим топливом для всей военной техники. Уже по окончании Великой Отечественной Войны Иосиф Сталин сделал большой упор на развитие нефтяной промышленности в СССР и создание стратегических запасов нефти для нужд страны.

В 50-е гг. прошлого века в мире сформировалась новая роль нефти – производство сырья и нефтехимии, с помощью которого стало возможным получение широкого спектра синтетической продукции, такой как смазки и масла. Нефтехимия становится новым направлением в развитии мировой промышленности. Если раньше основная ставка делалась на уголь и металл, то в период с 1950 по 1960 гг. стало очевидным, что не меньшую роль в мировой торговле начинают играть и разнообразные пластмассы, производство которых является менее дорогостоящим, а сферы применения – более разнообразными. Руководство СССР, заметив существенное отставание страны в этом направлении, вначале 60-х гг. выдвинуло лозунг химизации народного хозяйства, что стало катализатором существенного увеличения объемов добычи нефти. В это же время в СССР открываются крупнейшие месторождения в Западной Сибири. Отметим, что данные о запасах стратегических ресурсов в тот период были закрытой для печати информацией, поэтому в международных статистических справочниках не указаны. В настоящее время на долю Российской Федерации приходится 5,5% доказанных запасов нефти (рисунок 1).

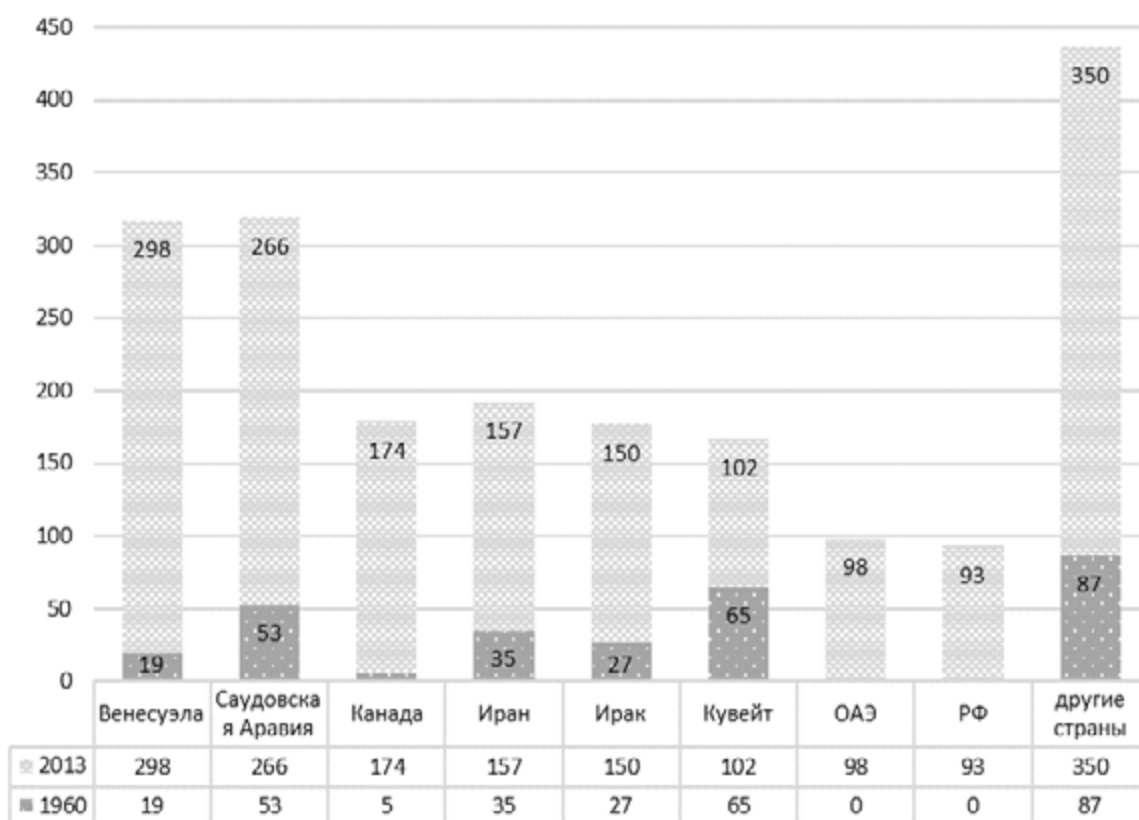


Рисунок 1 – Структура доказанных запасов нефти по странам в 1960 и 2013 гг., млрд барр. [5]

В Европе большая потребность в нефти привела к открытой борьбе национальных компаний за доступ к нефтяным ресурсам и, как следствие, монополизации всего европейского рынка двумя компаниями – английской «British Petroleum» и голландской «Royal Dutch Shell». Разворачивается борьба и на национальных рынках. Так, в 1953 г. при попытке национализации нефтяных месторождений стран Востока при участии американских спецслужб был свергнут с поста премьер-министр Ирана Мохаммед Моссадык.

В 1960 г. была сформирована организация стран экспортеров нефти – ОПЕК, которая могла противостоять американским и европейским нефтяным компаниям. Странами-основательницами ОПЕК стали Саудовская Аравия, Кувейт, Венесуэла, Иран и Ирак, так как они являлись источниками экспорта более чем 80% сырой нефти в страны Западной Европы. Главной целью ОПЕК являлось увеличение своей роли на мировом нефтяном рынке и противостояние натиску западных нефтепродуктов.

В 1973 г. арабские страны-члены ОПЕК единогласно заявили о том, что они не будут поставлять нефть странам, поддерживающим в арабо-израильском конфликте Израиль. В течение 1974 г. цены на нефть увеличились в четыре раза, что спровоцировало один из первых ощутимых нефтяных кризисов. Впервые в истории страны-экспортеры нефти смогли манипулировать ценами

на нефть посредством создания её дефицита на рынке. При этом Европа и Америка на себе ощутили большую зависимость от поставок нефти странами ОПЕК (рисунок 2).

Следующее увеличение цен произошло в 1979 г. и было вызвано началом войны между Ираном и Ираком. Военные действия между этими странами привели к ряду серьёзных последствий в развитых странах по всему миру, таких как инфляция, принятие мер по энергосбережению и развитию энергосберегающих технологий. Для СССР это была возможность значительно увеличить экспорт своей нефти. В то же время возможности увеличения экспорта нефти не стимулировали проведение необходимых реформ для экономики страны и в 1979 г. в СССР наблюдалось резкое снижение объемов собранного с полей зерна, нехватку которого удалось восполнить только за счет европейского импорта на деньги, вырученные от экспорта нефти в Европу. Таким образом, искусственно формировалась «нефтяная зависимость» нашей страны.

В 1986 г. разногласия внутри ОПЕК и договоренности США и Саудовской Аравии о взаимовыгодных отношениях по поставкам нефти привели к резкому увеличению добычи нефти со стороны Саудовской Аравии и, как следствие, падению мировых цен (рисунок 2), что, в свою очередь, способствовало кризисным явлениям в экономике

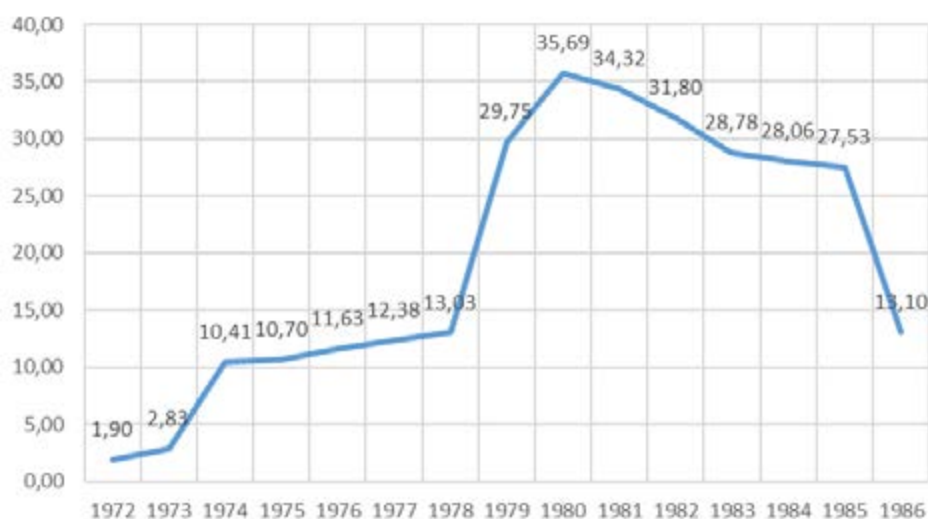


Рисунок 2 – Динамика цены на нефть сорта Dubai за период 1972-1986 гг., долл./барр. [6]

СССР. Руководство страны в этот период не успело принять компенсирующие меры по предотвращению распада государства.

Период с 1990 по 2000 гг. характеризуется резкими колебаниями цен на нефть, продолжением споров вокруг роли ОПЕК и увеличением спроса на нефть со стороны развивающихся стран, таких как Китай, Индия и Бразилия (рисунок 3).

Сегодня рост спроса на нефть на мировом рынке в большей части носит спекулятивный характер, что на протяжении нескольких лет способствовало постоянному увеличению цены, в результате которого в период мирового экономического кризиса с 2007 по 2009 гг. цена достигла своих рекордных значений (более \$147

за 1 барр.). Рост цен в последующие годы так и не смог пробить данный максимальный уровень. Существенное падение цены, наметившееся в 2014 г., в определенной степени может объясняться попытками оказать давление на Россию в связи с событиями в Украине.

В целом анализ истории развития нефтяного рынка показывает процесс постепенного «внедрения» нефти в мировую экономику. Можно сформулировать основные факторы, определявшие формирование мирового нефтяного рынка в XX – начале XXI в.:

- Стремительные темпы роста парка автотранспортных средств на Североамериканском континенте и в Европе.

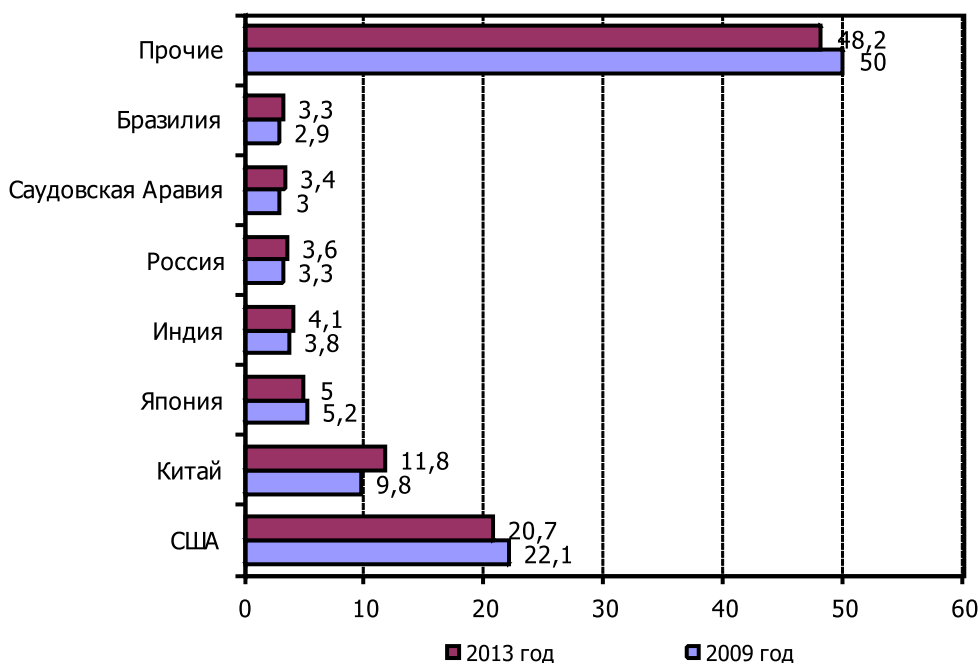


Рисунок 3 – Доля отдельных стран в потреблении нефти в 2009-2013 гг., % [6]

- Потребности в топливе для наземных, воздушных и морских вооруженных сил различных государств, резко возрастающие в периоды военных конфликтов.

- Развитие нефтехимической отрасли, формирование потребностей в новых видах синтетических материалов.

- Консолидация ближневосточных стран – крупнейших экспортеров нефти в рамках международной организации ОПЕК, противостояние ОПЕК американским и европейским нефтяным компаниям.

- Увеличение спроса на нефть со стороны крупных развивающихся стран в конце XX – начале XXI в.

- Использование цены на нефть как инструмента в решении политических вопросов посредством оказания экономического давления.

В настоящее время от цены на нефть напрямую зависит благополучие и уровень жизни жителей многих государств и соотношение сил между ведущими странами на мировой арене. В последние годы перспективы развития мировой энергетики во многом пересматриваются и суще-

ствует мнение, что нефть пройдет зенит своего влияния на экономику и политику. Однако, это предположение пока не находит убедительного подтверждения.

Список литературы

1. Массимо, Н. Цена нефти. Пер. с итал. – М.: Междунар. отношения, 2012. – 312 с.

2. Пусенкова, Н. Н. Новые звезды мировой нефтянки: Истории успехов и провалов национальных нефтяных компаний. – М.: Идея-Пресс, 2012. – 332 с.

3. Судо, М. М., Судо, Р. М. Нефть и углеводородные газы в современном мире. – М.: Издательство ЛКИ, 2013. – 256 с.

4. Терентьев, С. А. Нефть. – М.: Книжный Клуб Книговек, 2011. – 416 с.

5. Официальный сайт компании British Petroleum. – URL: <http://www.bp.com> (дата обращения: 23.11.14).

6. Официальный сайт Организации стран – экспортёров нефти. – URL: <http://www.opec.org> (дата обращения: 23.11.14).

Реформы российского образования

Коммуникативная и культурно-охранительная функции российского гуманитарного образования в глобальной конкурентной борьбе¹

Е. Н. Ивахненко,
заведующий кафедрой социальной философии
Российского государственного гуманитарного университета,
профессор, доктор философских наук,
г. Москва
E-mail: vsei@vsei.ru

Communicative and Cultural-Protective Function of the Russian Humanitarian Education in the Global Competitive Battle

Y. N. Ivakhnenko

За последние 30-40 лет кардинально изменилась ситуация в сфере образования. Гуманитарное образование, включенное в структуру университетов, уже не в состоянии уклониться от оценки его деятельности по рыночным критериям академического капитализма. На этом фоне траектория развития университетского образования в России не совпадает с траекторией, обозначенной немецкой и американской традициями. Сочетание двух аспектов фундаментальности гуманитарного образования – коммуникативного и императивного – есть то, что должно быть в современном российском гуманитарном образовании.

Ключевые слова: гуманитарное образование, реформирование российского образования, образовательные услуги, коммуникативная природа гуманитарного знания, императивы культуры.

During the last 30-40 years the situation in the field of education has dramatically changed. The humanitarian education which has been included in the university structure is not able to stay away from the estimation of its activity according to the market criteria of the academic capitalism. In this context, the way of the university development in Russia does not coincide with the way denoted by the German and American traditions. Combination of the two aspects of the humanitarian education fundamental character – communicative and imperative is that must be in the modern Russian humanitarian education.

Key words: humanitarian education, reformation of the Russian education, education service, a communicative nature of the humanitarian education, culture imperatives.

В наши дни тема реформирования российского образования и высшего образования в частности активно обсуждаются на страницах отече-

ственных журналов и в Интернет-сети². В этом обсуждении свое посильное участие принял и автор настоящей статьи³. Однако наибольшую тревогу

¹ Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (Проект №13-33-11120).

² Ивахненко, Е. Н. Новации вузовского обучения в оптике инструментальных и коммуникативных установок // Высшее образование в России. – 2011. – № 10. – С. 39-46; Белоцерковский, А. В. Российское высшее образование: о вызовах и рисках // Высшее образование в России. – 2012. – № 7. – С. 3-9; Грудзинский, А. О., Бедный, А. Б. Концепция конкурентоспособного университета: модель тетраэдра // Высшее образование в России. – 2012. – № 12. – С. 29-36; Кирабаев, Н. С., Тлостанова, М. В. Модели современного гуманитарного образования // Высшее образование в России. – 2009. – № 1. – С. 24-32; Тхагапсоев, Х. Г. Университет в современной России: технология как стратегический горизонт? // Высшее образование в России. – 2011. – № 4. – С. 58-61; Тхагапсоев, Х. Г. На путях в миражи? // Высшее образование в России. – 2012. – № 7. – С. 21-29; Хагуров, Т. А. Высшее образование: между служением и услугой // Высшее образование в России. – 2011. – № 4. – С. 47-57 и др.

³ Круглый стол. Идея университета: вызовы современной эпохи // Высшее образование в России. – 2012. – № 7. С. 35-63; 2012. – № 8. – С. 26-42.

за вузовское образование России вызывает сегодняшнее состояние его гуманитарной составляющей⁴.

Констатация того, что университет кантово-гумбольдтовой конфигурации сегодня превратился в руины, стала общим местом в высказываниях теоретиков образования⁵. Специфическим фактором для России 2000-х годов стала руинизация (с задержкой на 30-40 лет, по отношению к странам Европы и Америки) не университета как такового со всеми его факультетами, а высшего гуманитарного образования (далее гуманитарное образование – ГО). Инженерные факультеты и факультеты фундаментальных наук испытывают большие трудности с оборудованием и кадрами, финансированием и трудоустройством выпускников, но их положение в предложенной рыночной конфигурации все-таки существенно отличается от того положения, в которое поставлены гуманитарные факультеты и гуманитарии в целом.

Каким предстает современный университет в мировом образовательном пространстве? В самом общем виде ответ будет таким: основной мировой тренд развития современного университета направлен в сторону превращения его в бизнес-корпорацию по производству и продаже образовательных услуг. Образование становится своего рода товаром, наделенным потребительскими свойствами, брендами и прочими атрибутами товарных отношений. Само назначение образования в основных мировых трендах теперь уже не определяется приоритетами отдельной нации и государства и, соответственно, служению национальной культуре, как это было сформулировано два столетия тому назад Вильгельмом фон Гумбольдтом. Законной целью успешного университета становится завоевание глобального рынка образовательных услуг в соответствии с концепцией Triple Helix (тройной спирали: университет-бизнес-правительство). Успешный университет (проактивный / инновационный / эффективный) – это организация, которая конкурирует на мировом рынке образовательных услуг, борется за ресурсы, расширяет свое влияние – финансовое, социальное, когнитивное – формирует образ сво-

его товара и потребность в нем со стороны потенциальных покупателей. Современный вуз, по определению Дж. Роджеро, призван отвечать за качество «когнитивной рабочей силы» – конкурентоспособной в предложении своих компетенций на рынке интеллектуального труда⁶.

По сути, за последние 30-40 лет ситуация в мире образования изменилась настолько кардинально, что гуманитарный факультет и ГО в целом, включенные в структуру такого университета, уже не в состоянии полностью устраниваться от оценки его деятельности по рыночным критериям академического капитализма. На этом фоне траектория развития университетского образования в России не полностью совпадает с траекторией, обозначенной немецкой и американской традициями. В дореволюционный период (до 1917 г.) она в основном сближалась с немецкой (гумбольдтовой) моделью университета, воплощая при этом только часть ее основных принципов⁷. Здесь важно отметить, что российская наука и образование на рубеже XIX-XX вв. на основании комплексной оценки (по числу ученых, научных журналов, публикаций, университетов, открытий и т. д.) американских ученых, занимали пятое место в мире, после Германии, США, Англии и Франции⁸.

Советский период характеризуется переносом акцента со служения национальному государству на служение марксистско-ленинской идеологии и полной ликвидацией какой бы то ни было автономии университета. Тем не менее, важную часть его миссии применительно к задачам, которые ставились перед ним отгороженным железным занавесом советским государством, оно выполняло вполне исправно.

На рубеже XX-XXI вв. наметилась тенденция сближения российского высшего образования с мировыми трендами, которые стали определяться побеждающей американской бизнес-корпоративной его моделью. На сегодняшний день, можно сказать, что наиболее ощутимым результатом реформы российского образования, спорадически проталкиваемой Минобром в течение последних десяти лет, судя по всему, следует считать организационную и когнитивную дезориентацию

⁴ Неклюдов, С. Ю. Гильотина как эффективное средство от мигрени. О разгроме высшего образования. – URL: <http://www.polit.ru/article/2012/11/27/edu/>; Рукшин, С. Е. Дошли до точки невозврата. Интервью газете «Санкт-Петербургские ведомости». – URL: http://www.spbvedomosti.ru/guest.htm?id=10293947%40SV_Guest

⁵ Ридингс, Б. Университет в руинах / пер. с англ. А. М. Корбуа. – М.: Изд. ГУ-ВШЭ, 2010.

⁶ Роджеро, Д. Из руин в кризис: об основных трендах в жизни глобального университета. – URL: <http://magazines.russ.ru/nz/2011/3/po7.html>

⁷ Гумбольдт, В. О внутренней и внешней организации высших научных заведений в Берлине / Пер. Л. Григорьевой // Современные стратегии культурологических исследований: труды Ин-та европейских культур. Вып.1. – М.: РГГУ, 2000. – С. 62-84.

⁸ Forman, P., Heilbron, J., Weart, S. Physics circa 1900: Personnel, Funding, and Productivity of the Academic Establishments // Princeton University Press, 1975. – P. 20-30.

работников образования на местах. До 2014 г. недопонимание того, куда движется реформа, в основном копилось снизу, на местах в среде преподавателей и администрации вузов. Сегодня замешательство должно прийти уже руководству Минобра: а в том ли направлении мы двигали российское высшее образование, когда подстраивали его под англо-американскую рыночную модель? Практически всем теперь понятно, что активно продвигаемая Западом политика санкций, судя по всему, вовсе не ограничится стремлением не допустить Россию на рынок высоких технологий. Без сомнений, образовательные услуги российских вузов в ближайшие десятилетия на мировом рынке никто не ждет. Вряд ли стоит рассчитывать даже на предоставление условий честной конкуренции в этом секторе интеллектуальной экономики.

Вернемся к ГО в России. Уместно поставить вопрос: есть ли в наличии российского ГО собственный ресурс, чтобы ответить на вызовы времени? В историческом аспекте следует признать, что отечественный гуманитарный факультет, несмотря на значительный исторический опыт, не располагает в сложившейся ситуации проверенным набором средств и подходов, позволяющих опереться на прежние решения, чтобы обрести достойное место в меняющихся условиях геополитики и конкуренции, в рамках современных мировых образовательных трендов.

Очевидно, что прямая (линейная, однослойная, безоглядная и т. п.) коммерциализация гуманитарного образования, его перепрофилирование на оказание «гуманитарных услуг» применительно к исторически сложившимся в России условиям, может повлечь за собой крайне негативные последствия. Приведу только несколько сравнений. В международных практиках гуманитарные факультеты имеют возможность (через конкурсы) привлекать средства для исследования из региональных и федеральных бюджетов. Кроме того, в современных западных обществах вузовская гуманитаристика получает на порядок большую, чем в России, финансовую поддержку со стороны многочисленных общественных организаций, размещающих (опять-таки, на конкурсных условиях) свои заказы на исследования. В России количество подобных заказов и контрактов ничтожно мало, по сравнению с такими странами, как, например, Германия, Франция или Великобритания. Крупные государственные заказы по разработке образовательных проектов, социально-гуманитарных концепций и программ выигрывают лишь несколько вузов на всю страну.

На этот счет в начале 2000-х гг. еще сохранялся оптимизм, во втором десятилетии нового века он явно поубавился. Приходится констатировать, что ГО в балансовых отчетах российских академических менеджеров неопределенно долго будет фигурировать в графе «убытки».

Если мы ставим вопрос о переосмыслении современного ГО при одновременном сохранении его идентичности, то, что тогда можно считать ядром этой идентичности? В данном случае фокус рассмотрения проблемы необходимо перенести с задач ГО по отношению к государству и национальной культуре на его миссию по отношению к обучающемуся в вузе студенту. Что призван обретать / порождать / воспроизводить студент, получая гуманитарную вузовскую подготовку? Разумеется, этот вопрос всегда остается сложным и, по-видимому, ответ на него не может быть однозначным. Тем не менее, есть нечто такое, что маркирует ГО как таковое. Если же в качестве предмета рассмотрения взять философию, как ядро гуманитаристики, то можно сказать, что со времен Сократа до наших дней философия определяет существо того, что мы называем «критическим мышлением» – по отношению к политике, власти, религиозной вере (где критическое – вовсе не означает атеистическое) и т. д. Так, еще И. Кант в «Споре факультетов» (1798) пишет о «вольном умствовании низшего (философского, Е. И.) факультета», которое «подчинено только законодательству разума, а не законодательству правительства»⁹. Эта мысль великого кенигсбержца вполне актуальна в контексте проблемы, поставленной в настоящей статье.

Если мы утверждаем, что университет гуманитарной конфигурации утратил прежнюю миссию, которую он исправно воплощал в течение двухсот лет, то, что в таком случае потеряло ГО в его отношении к формированию критического мышления? Сохранило ли оно за собой какую-то свою особую задачу в образовании, которая не может быть решена без него? На первый взгляд, ответ прост: существуют курсы, которые традиционно читаются только преподавателями гуманитарных специальностей и больше никем. Но сохранилась ли тогда за ГО задача формирования какой-то специфической, уникальной мыслительной культуры, которая по своей направленности и выбору объекта отличается от мыслительной культуры, формируемой на других факультетах?

Ответы на поставленные таким образом вопросы связаны, на мой взгляд, с прояснением того, что мы подразумеваем под фундаментальностью современного гуманитарного образова-

⁹ Кант, И. Спор факультетов // Соч. в 6-ти тт. – Т. 6. – М.: Мысль, 1966. – С. 319, 324.

ния. Следуя предложенной логике размышлений, прежде всего, необходимо расстаться с некоторыми сложившимися стереотипами о фундаментальности, как чем-то непоколебимом, всегда одном и том же, до чего стоит только добраться, чтобы истина осветила единственно правильный путь всем, впавшим в заблуждение.

Коммуникативная природа гуманитарного знания

Осмысление поставленной в статье проблемы необходимо осуществлять не столько через попытку определить «вечное назначение» или «неизменную миссию» гуманитарного знания, сколько через обращение к коммуникативной его природе¹⁰. Иначе говоря, следует признать, что коммуникация, с которой ГО было и остается связанным во все времена, вовсе не предзадана каким-либо спрятанным в глубинах Универсума нормативным Разумом. Наш разум не столько нормативен, сколько коммуникативен¹¹. Другими словами, коммуникация не предопределяется какой-то изначальной природой вещей. На каждом этапе ее развития, выявляются те способы действия, которые мы (в зависимости от наших возможностей) определяем как «рациональные», «лучшие», «верные» и др. И всегда они могут быть признаны таковыми – для данной конкретной ситуации. Не существует какой-то предустановленной рациональной коммуникации на все времена, существует только коммуникативная рациональность, эффективность которой определяется не каким-то сверхчеловеческим авторитетом, а самими людьми, участниками коммуникации, и всегда – ситуационно.

Но все дело в том, что гуманитарное знание, будучи обращенным к общественным проблемам, безостановочно формулирует и переформулирует, защищает и отстаивает границы своих собственных оснований. Оно не зависает над обществом и миром, как некая самодостаточная истина, покоящаяся в платоновском царстве идей, а всегда являет собой критически осмысленное знание людей о себе самих и мире, который их окружает. Применительно к высшему образованию, гуманитарное знание предстает своего рода пространством, в котором молодые люди получают возможность обратиться к собственному жизненному миру, попутно, в ходе обучения, привлекая для поиска оснований своей позиции опыт отечественной и мировой культуры.

Как, в каких явленных формах представляется коммуникативная рациональность в ее отношении к гуманитарному образованию? Прежде всего, со стороны вышеупомянутого «критического мышления» гуманитария. Критическое (недогматическое) мышление проявляется в выполнении исследователем-гуманитарием, по меньшей мере, трех условий:

1) он не вкладывает в него смысл окончательного снятия аргументов научного спора;

2) не стремится перевести все остальные идиомы в одну – его собственную;

3) не навязывает жестко и безапелляционно гомогенную шкалу, призванную расставить по ранжиру притязания других участников гуманитарного диалога.

Гуманитарий включается в диалог на равных, без заранее полагаемого превосходства заготовленной авторитетной системы знаний и прочего методологического багажа, поставленного над конкретным диалогом. Ситуация «встречи» гуманитария-профессионала с другими участниками диалога – это всегда проверка на прочность его коммуникативных гуманитарных навыков и способностей. Перед ним только открывается (всегда заново) возможность поднять уровень участников диалога – когнитивный, этический, общекультурный... – включая его самого. Умение инициировать и осуществлять взаимное восхождение в ходе разворачивания коммуникативных практик общения со студентами вуза являет собой суть компетентности гуманитария-профессионала.

Попробуем спроецировать предлагаемую коммуникативную модель на сцену преподавания гуманитарных наук. На этой сцене присутствуют, по меньшей мере, три участника: профессор – тот, кто транслирует знание; студент, кто озабочен получением знания и компетенций, способствующих его трудоустройству и успеху в жизни; администратор, который осуществляет финансово-экономическую возможность самой встречи студента и профессора. Сегодня ситуация такова, что каждый из участников стремится поставить свой интерес в центр образовательного процесса. Судя по всему, в условиях, сложившихся в современном российском вузе, успешнее других это получается у администратора. Синтез интересов всех сторон представляется лишь фрагментарным, а в сколько-нибудь продолжительной перспективе – маловероятным. Обуздать и объединить в одно целое потоки знания (про-

¹⁰ Ивахненко, Е. Н. Новации вузовского обучения в оптике инструментальных и коммуникативных установок. – С. 39-46.

¹¹ См.: Огурцов, А. П. От нормативного Разума к коммуникативной рациональности // Этнос науки. Коллективная монография: философия и социология науки. – М.: Academia, 2008. – С. 48-86.

фессор), экономики (администратор) и желания (студент) на основании некоего метанарратива («идеи университета», например) не представляется возможным. Искать спасительную трансцендентальную позицию по отношению к анализируемой педагогической ситуации, полагая, что все придут к согласию, если подумают должным образом, также бесперспективно. Очевидно, что интересы каждого из участников будут оставаться в значительной степени автономными и все более походять на попеременно пересекающиеся и расходящиеся в глубине леса тропинки.

Обозначенная перспектива расхождения интересов трех сторон-участников делает неотвратимым принятие стратегии децентрации педагогической ситуации в целом. Таким образом, речь идет не о поиске нового центра, в котором все согласится со всеми, а об отказе от идеи принудительного центрирования как такового. Если невозможно консенсусное сообщество, то почему бы не работать с диссенсусным сообществом¹². Под диссенсусным сообществом подразумевается непрерывность и постоянная незавершенность ситуаций, разворачивающихся в современном университете и гуманитарном образовании в целом. Иначе говоря, в процессе приобретения гуманитарного знания не открывается какой-то единственный и равный самому себе смысл, который можно было бы понять «от замысла». Не раскрывается в нем и некая «подлинная» идентичность студента, как, впрочем, не раскрывается единственно верная равная самой себе «подлинная» идентичность преподавателя. Напротив, обнаруживается, применительно к данной педагогической ситуации, апорийная природа наличного разногласия, которая в каждом шаге своего развития нуждается в профессионально выверенной «тонкой подстройке» – проблематизации и перепроблематизации, интерпретации и переинтерпретации. Нужно быть готовым к тому, что ассиметричные обязательства сторон-участников университетского образования всегда будут оставаться проблематичными и постоянно требовать расширения коммуникативного участия, как тех, кто получает образование, так и тех, кто наделен статусом преподавателя, учителя. Гуманитарии-профессионалы, «учителя мудрости», в такой конфигурации ГО вовсе не призваны передавать студентам усвоенные ими когда-то системы знаний. Они призваны быть конструкторами разрастающегося коммуникативного поля «студент-преподаватель», в котором «критическое

мышление» («поисковое мышление») всех его сторон-участников разрастается, в том числе за счет непрекращающегося диалога с достижениями мировой гуманитарной культуры – от древности до наших дней. Понятно, что эффект от такой подпитки во многом определяется подготовкой, желанием, трудолюбием и честностью гуманитария-профессионала. Попросту говоря, в каждом состоявшемся общении со студентами он призван конструировать такую конфигурацию «встречи», которая заставляет студента и его самого заново апеллировать к сильным и слабым сторонам собственного гуманитарного опыта. Таким образом, коммуникативная парадигма ГО ставит участников диалога в ситуацию взаимного обучения. На разных уровнях непрерывно учатся все: как те, кто поступил в вуз, чтобы по определению получить образование, так и те, кто призван его воспроизводить и транслировать. Не зря говорят: «Хочешь научиться, начинай учить». Вообще-то, вспоминая поучение Сократа, знания нельзя передать, можно только научить его приобретать, образовываться, безостановочно строить то, что мы называем «критическим мышлением». На эту способность к безостановочному воспроизводству мысли и нацелено подлинное гуманитарное образование. В слово «образование», в данном случае, вкладывается, прежде всего, его глагольное звучание – как создание, строительство, разрастание чего-то всегда живого, что имеет свою структуру, свое содержание и свои границы. По большому счету, преподаватель-гуманитарий делится со студентом не столько усвоенной или выстраданной им когда-то системой знаний, сколько собственной неявной и не всегда артикулированной способностью оригинально мыслить¹³, продемонстрировать образцы поискового мышления, привлечь собеседника к созданию смыслов, критически важных для всех участников диалога.

Итак, представленная сцена преподавания с тремя участвующими в ней сторонами не может быть сведена к единому знаменателю. Консенсус, конечно, возможен, но он всегда временный. Адекватный способ постижения/проблематизации такого объекта – это коммуникативное включение в него гуманитария на правах одного из участников процесса его воспроизводства с попутным порождением большого числа неопределенностей. Схожая ситуация переносится как на организацию процесса преподавания, где расширяется пространство диалога и сужается пространство монолога преподавателя/админис-

¹² Ридингс, Б. Университет в руинах. – С. 282-300.

¹³ Ивахненко, Е. Н., Атаева, Л. И. Приключения неартикулированного интеллекта // Знание. Понимание. Умение. – 2007. – № 1. – С. 60-68.

тратора/студента, так и на организацию учебного процесса в целом.

Поворот намечается там, где сцена преподавания становится объектом исследования и применения коммуникативных практик, по сути, того самого критического мышления, которое безостановочно воспроизводится в образовательном пространстве.

И это необычайно важная задача, выполнение которой гуманитарий может и должен сделать условием своего выстаивания в сложившихся обстоятельствах. Важно также констатировать то, что организация учебного процесса в высшем ГО не должна, с одной стороны, отдаваться всецело на откуп внешним администраторам и строиться по созданным вне его профессионального поля образцам – с другой. Это дело и самих гуманитариев. Как это может выглядеть на практике? Прежде всего, необходимо проблематизировать саму дисциплинарность: что значит группировать курсы и модули определенным образом? Что значила та или иная их группировка в прошлом? Следует также отказаться от телеологии окончательно принятых миссий факультета в пользу пошаговой прагматичной стратегии построения / перестроения дисциплинарной структуры. Периодическая утонченная подстройка учебного плана хотя и несет в себе неудобства для работников деканата и преподавателей, сделает ГО более чувствительным к собственным границам воспроизводства критического мышления. Здесь важна поддержка, в том числе и краткосрочных групповых проектов преподавания и исследования. При этом не следует спешить, меняя испытанные курсы на аморфное междисциплинарное пространство. Семинар и коллоквиум должен походить на азартную полемику, дебаты, публичный спор, агон – все то, что будоражит интеллектуальное воображение молодых людей. Хуже всего, если философские студенческие семинары уподобляются конференциям с камерными докладами и хроническим пустословием.

Понятно, что образовательные практики, предпринятые в этом направлении, превращают вузовскую площадку ГО в шумное и беспокойное место. От тех, кто преподает, требуется не только компетентность в преподаваемой дисциплине, но и коммуникативная сноровка, ибо нужно быть готовым к тому, чтобы иметь дело с несколькими (возможно, конфликтующими) курсами одновременно. В такой ситуации студент перемещается в креативную образовательную среду – место навязанного разногласия («организованного скептицизма», по Р. Мертону). Обретение непосредственного опыта спорности как таковой сегодня можно считать базовым усло-

вием приобщения студента к коммуникативной рациональности и гуманитарному образованию в целом. Ведь результат работы гуманитарного факультета и гуманитарного вуза уже сегодня и особенно впредь – это результат договора между министерством образования и науки, вузом, преподавателем и студентом, когда они в процессе коммуникации на разных уровнях определяются в том, что следует считать результатом.

Обозначенное первое свойство фундаментальности ГО (назовем его «коммуникативным выстаиванием») проявляется и дает преимущества только при условии, что университетские и преподавательские полномочия не будут замещаться мелочной регламентацией, отстраненно разрабатываемой в министерских кабинетах. Если давление административного аппарата и вертикали управления российским ГО будет усиливаться, а управленческие решения высших инстанций чиновники будут расписывать к неукоснительному исполнению «что, кому и как делать», то инициативе и предприимчивости участников образовательного процесса (вуз-преподаватель-студент) просто не останется места.

Защитные императивы культуры в гуманитарном образовании

Включение в коммуникацию императивов культуры – это неперемное условие защиты коммуникации от саморазрушительных ее порождений. В культуре за тысячелетия выработаны императивные требования, охраняющие ее саму и общество от необратимых катастрофических разломов и разрушений. Если настаивать на одном только фундаментальном принципе коммуникативности ГО, то закономерно возникает сомнение: не приведет ли развитие коммуникации в итоге к саморазрушению основ культуры этого общества, т. е. того фундамента, на котором оно строилось и стоит до сих пор? Ведь коммуникация, сама по себе, даже в границах гуманитарного образования не гарантирует сохранение этических рамок своего распространения. Напомним, что коммуникация эволюционирует по принципу первичности операции, а не какой-либо единой идеи, субстанции или сущности, которые можно приручить («одомашнить») в тех или иных целях. Коммуникация реактивно, контингентно (через случайность) продолжает себя в отношениях людей и сообществ. Коммуникация, взятая в широком смысле слова, как то, что поддерживает общество и порождает в нем новации, не может быть направлена в строго определенное предписаниями политиков (экспертов, идеологов, интеллектуалов, проповедников...) русло. Перформативный характер коммуникации (от англ.

performance – исполнение, представление, выступление, публичное действие) порождает инновации смыслов вместе с непредсказуемостью их когнитивного и этико-морального содержания. Вступая в коммуникацию, мы всегда должны быть готовы к тому, что на каком-то ее этапе придем к смыслам, о которых, вполне возможно, даже не подозревали вначале. Мне известны, к примеру, случаи, когда инициаторы и организаторы университетских дискуссий и лекционных курсов по проблемам либерализма, в итоге, по прошествии 2-3 лет, становились убежденными консерваторами и традиционалистами. Несколько огрубляя сказанное, проблему можно представить так: вступая в подлинную коммуникацию, мы не знаем, чем она может закончиться для нас самих, так как новации смыслов, порожденных в ней, непредсказуемы. В коммуникации послушная случайность (контингентность) недостижима.

Неудивительно, в этой связи, что Никлас Луман в своей фундаментальной системной теории коммуникации практически не находит места какому бы то ни было обоснованию в ней таких понятий, как стабильность, предсказуемость, а также моральное сознание и этика. То, что принято называть социальным действием (поступком) нравственным или безнравственным, по Луману, всего лишь один из выборов, осуществленный в ходе примыкания одной коммуникативной операции к другой, следующей. В системной теории коммуникации социальное действие – нравственное или безнравственное, моральное или аморальное – представляется лишь одним из приоритетов выбора, на который вывела кривая и непредсказуемая траектория аутопоэзиса¹⁴ коммуникативного примыкания. В этом отношении социология в лице системной теории коммуникации оказалась той болезнью, которую сама первоначально бралась излечить.

Попытку привнести моральное сознание в коммуникацию предпринял немецкий философ Юрген Хабермас, создав «Теорию коммуникативного действия» (ТКД). Так, согласно Хабермасу, коммуникация, если она не искажена («undistortion communication»), с неизбежностью ведет к повышению моральной значимости суждений ее участников. Таким образом, участни-

ки и творцы «неискаженной коммуникации», по Хабермасу, приходят к лучшему моральному состоянию, поддерживая диалог в своеобразной чистоте и незамутненности со стороны идеологий и прочих привключений. Так оптимистично представляется победа морального сознания в духе категорического императива Канта, следование которому, согласно ТКД, являет собой высшую ступень коммуникативного восхождения. Хабермас в пользу своего основного тезиса разворачивает многосложную систему аргументов¹⁵, которые весьма убедительны до того момента, как мы отложим в сторону его книгу и поразмыслим о динамике и направленности европейских моральных приоритетов, сформировавшихся в последние десятилетия.

Хабермас предложил проект коммуникативной эволюции морального сознания в ходе разрастания дискурсивных практик, в которые погружены участники коммуникации. Ему в заслугу часто ставят то, что он «вернул европейцам надежду» на продолжение модерна, а вместе с модерном вернул надежду на прогресс морали в обществе. Полагаю, что слово «европейцам» здесь ключевое. Можно было бы продолжить фразу: «вернул европейцам надежду, подставив под сомнение надежды других народов и культур». И вот почему.

В основу роста морального сознания Хабермас положил свободное развитие дискурсивных практик¹⁶, где понятие «свободной коммуникации» практически аналогично понятию «свободного рынка». При этом он, констатируя решающее значение создания капитала современного общества «не мускульными усилиями рабочих, а мозгом интеллектуалов», обращает внимание на устройство сетей, в которых современные дискурсы циркулируют и присваиваются. По сути, его ТКД представляет собой один из проектов построения глобальной сети, в основу которой положена европоцентристская эпистемологическая матрица со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В одной из своих статей я обращал внимание на механизм сетевого эпистемологического принуждения в образовании¹⁷. В данном случае речь идет о таком понимании человека и рациональ-

¹⁴ Аутопойезис (от греч. αὐτός – сам, ποιῶς – создаю, произвожу, творю) буквально означает само-строительство, само-производство или воссоздание себя через себя самого.

¹⁵ См.: Хабермас, Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. – СПб.: Наука, 2001. – 377 с.

¹⁶ Дискурс (от лат. *discere* – блуждать, от позднелат. *discursus* – рассуждение, довод). По определению М. Фуко, дискурс – это совокупность анонимных правил, всегда определенных во времени и в пространстве, которые установили для данного культурного, социального, экономического, географического и лингвистического пространства условия выполнения функции высказывания (Фуко, М. Археология знания. – Киев, 1996. – С. 118).

¹⁷ Ивахненко, Е. Н. Российский университет перед лицом принудительных эпистем неоглобализма // Высшее образование в России. Научно-педагогический журнал Мин. образ. РФ. – М., 2008. – № 2. – С. 122-129.

ности, которое, по меткому выражению М. В. Глостановой, дает «привилегию нулевой точки отсчета», когда Европа получает «эпистемологическое превосходство над всеми другими культурами»¹⁸. В этом ключе призыв Хабермаса отстраивать «неискаженную коммуникацию», есть только часть утонченной лингвокультурной стратегии западной монотопической герменевтики и коммуникативистики, вырастающей из европоцентристского культурного паттерна. С позиций европоцентризма, любая культурно-эпистемологическая инаковость либо присваивается, либо объявляется нелегитимной разновидностью чужого и чуждого знания.

Применительно к ГО в рамках европоцентристского обустройства сетей коммуникации вполне эффективно осуществляется «перехват управления» смыслами, «приручение» альтернативного мышления до полного демонтажа когнитивной идентичности мыслящего. Неудивительно, что недооценка повсеместного наступления западного проекта эпистемологического превосходства несет в себе реальную угрозу перерождения / замещения смыслов, которые пока еще исходят из иных, неевропоцентричных, культурных паттернов. В сущности, российский гуманитарий, озабоченный сохранением идентичности культурных оснований, на которых он пока еще стоит, вправе рассматривать проект «undistortion communication» как одну из утонченных форм европоцентристской интеллектуальной колонизации. Это тот вид «честного соперничества», в котором победитель известен заранее, т. к. правила игры и судейство заточены под него и никого другого.

Уже одно только выделенное свойство сетевого продвижения эпистемологического превосходства европоцентристского культурного паттерна говорит в пользу неустанной ответственности заботы об отечественном ГО. Применительно к реалиям современной российской образовательной политики, следует, на мой взгляд, перефразировать известное высказывание Наполеона и, в качестве предупреждения, послать его руководителям страны и образовательных структур всех уровней: «Чиновник, который отказывается поддерживать своих гуманитариев, в скором времени будет вынужден поддерживать чужих»?

Подводя черту под приведенными размышлениями, зададимся вопросом: как возможно сочетать два аспекта фундаментальности ГО – коммуникативный и императивный, культурно-охранительный? Сочетаемы ли они в практиках преподавания гуманитарных дисциплин? Полагаю, что только в таком двухтактном режиме

российское гуманитарное образование только и может активно развиваться, с одной стороны, и уберегать себя от саморазрушения и интеллектуальной колонизации – с другой.

Известно, что один из первых механизмов, запустивших процесс культурного развития общества – это механизм запрета (табу) на определенные действия. В этом отношении императивные требования – как не допускающие выбора и подлежащие безусловному подчинению, и, наоборот, не подлежащие изменению по инициативе их адресатов, – представляют собой своего рода иммунитет любой сформировавшейся культуры. Самые первые существующие по сей день императивные запреты, сохраненные практически во всех локальных культурах – это запреты на инцест и каннибализм. Причем в переносе на персонального носителя культуры суть этих первичных табу сводится к фразе: «Я поступаю так, не потому, что боюсь наказания или дожидаюсь похвалы за свой поступок, и даже не потому, что счел этот поступок единственно возможным в данной ситуации, а потому, что не могу поступить иначе, т. к. это противоречит самому моему существованию». Другими словами, речь идет об имманентно вписанной культурой в идентичность человека императивной логике – «не трогай», «не смей переходить черту». За этой «чертой» – смерть, иногда смерть самого отступника, но в случае массового перехода «черты» – смерть самой культуры. Вот о чем предупреждают основные базовые императивы культуры.

В современном мире с его многообразными локальными культурами механизм императивных запретов вовсе не утратил своей критической значимости в смысле их основного предназначения – иммунитета всего культурного организма. Всякая сколько-нибудь локализованная культура, как сформировавшийся в результате эволюции организм, уберегает себя от разрушения путем сохранения границ дозволенного. Коммуникация же, как было отмечено выше, ничем себя не ограничивает извне, а только изнутри ее самой. Тем самым, коммуникация в широком смысле слова потенциально несет в себе многочисленные социальные риски, вплоть до рисков самоуничтожения или поглощения другими эпистемологическими, культурными или социальными паттернами. Аутопоэзис (самостроительство) социальной коммуникации перформативен, так как эволюционирует за счет непредсказуемых и разнонаправленных интеллектуальных и социальных действий людей и сообществ. По этой же причине все попытки управлять дискуссиями гуманитариев

¹⁸ Глостанова, М. В. Деколониальные гендерные эпистемологии. – М.: ООО «ИПЦ "Маска"», 2009. – С. 67, 68.

сверху, извне, на основании какого-то идеологического принципа, как правило, разрушают саму дискуссию, лишают ее смысла или же просто не дают возможности ей возникнуть.

Коммуникация порождает эволюцию социальных действий в обществе и эволюцию слов в головах людей. То и другое неизбежно ведет к умножению непредсказуемых новаций – идей, способов действия и, зачастую, рискованных форм социальной активности. История полна примеров, когда инновации: социальные проекты, замыслы и убеждения, а также научные теории – были ошибочными и несли в себе беды и страдания целых поколений. Человеческое познание погрешимо, а социальные действия, связанные с иллюзиями и заблуждениями, всегда приводили к страшным историческим катаклизмам. В современном мире эти угрозы стали глобальными, приобрели явные апокалиптические признаки. Угрозы, исходящие от набирающего силу потока инноваций – технологических, социальных, гендерных, генно-инженерных, оружейных и др., – очевидны даже для людей, которые не занимаются специальными исследованиями. Вполне возможно, что данное обстоятельство породило ответную реакцию – процесс десекуляризации, возврат к религиозным ценностям, который происходит практически во всех государствах, включая Россию. Ведь религия, кроме всего прочего, делает нас менее зависимыми от человеческих ошибок – рискованных социальных проектов, научных теорий, технологических комплексов и замещающих человека автоматических устройств и т. д.

Культура и религия своими охранительными свойствами создают что-то такое, что можно назвать «благородным запаздыванием». Франциск Ассизский, осмысляя последствия спорадических действий несовершенного человека (прямое последствие изгнания из рая), предложил лучше

всмотреться в ситуацию, которую он назвал ситуацией «брата осла». Суть такова: седоку, чтобы избежать беды, необходимо в какой-то момент положиться на упрямство «брата осла», который терпеливо выдерживает его духовные метания и не торопится реагировать на нервическое подергивание уздечки. И только когда действия хозяина становятся несуетными и неспешными, он послушно следует его «умному деланию». Если бы новации духа человеческого воплощались на практике незамедлительно сразу же по их рождению, то мир давно уже был бы испепелен. Радикализм, который проявляется в готовности без промедления претворять новую идею в жизнь и, особенно – в жизнь целого государства (или его фундаментальной системы, образования, например), неизменно несет в себе разрушительные трагические последствия.

Таким образом, императивы реализуют функцию охраны границ дискурсивного поля коммуникации. Тем самым они сохраняют возможность продолжения коммуникации (той же дискуссии российских гуманитариев) в рамках своего эпистемологического и культурно-исторического пространства. В свою очередь другой аспект фундаментальности ГО – коммуникативный – несет в себе необходимые для жизни общества и культуры творческий инновационный потенциал, без которого общество задыхается и требует немедленных перемен. В нем же, этом потенциале коммуникации (свободной дискуссии гуманитариев), проявляется важнейшее свойство усвоения достижений других культур, в том числе, достижений в сфере гуманитарных и социальных наук.

Сочетание двух аспектов фундаментальности ГО – коммуникативного и императивного – и есть то, что мы хотели бы видеть в современном российском гуманитарном образовании, а в самих себе – профессионализм преподавателя-гуманитария.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ

1. Статью, авторскую справку и скан-копию рецензии высылайте на e-mail: rus@vsei.ru, в теме письма укажите «**Для публикации в журнале ВАК**». Вы получите ответ о том, что письмо получено редакцией (если не получите в течение 3 дней – звоните нам). Рассмотрение возможности публикации происходит в соответствии с Положением о порядке рецензирования.

2. Условием публикации является положительное решение рецензента. **Первоочередное право на публикацию** получают участники регулярных очных и заочных научных конференций по теме «Проблемы новой экономики».

3. Статьи аспирантов (без соавторов) публикуются бесплатно на конкурсной основе.

4. Статьи докторов наук (без соавторов, не имеющих ученой степени доктора наук) принимаются без ограничительных условий.

5. Номера журнала рассылаются заказными бандеролями с уведомлениями по адресу, указанному в заявке участника заочной конференции или авторской анкете.

Если у Вас остались вопросы по условиям публикации, звоните по тел. (8332) 67-02-35, (8332) 37-51-61 и пишите на адрес электронной почты rus@vsei.ru (Мальцева Светлана Александровна).

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Предоставляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.

2. Рукопись представляется на русском языке, при этом прилагается название статьи, основные сведения об авторе (фамилия, инициалы, должность, место работы, ученая степень, город, адрес электронной почты), краткая аннотация, ключевые слова на русском и английском языках.

3. Объем текста для авторов, не имеющих ученой степени, – до 20 000 печатных знаков (0,5 авт. л.), для авторов, имеющих ученую степень, – до 40 000 печатных знаков (1 авт. л.).

4. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.

5. В конце статьи приводится список литературы. Образец смотрите на www.vsei.ru.

6. Библиографические записи должны быть расположены в алфавитном порядке. При упоминании или цитировании в тексте приводится номер библиографической записи и страница источника в квадратных скобках, например: [25, с. 12].

7. Текст необходимо набирать в формате страницы А4, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста – по 2 см. Страницы должны быть пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.

8. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».

9. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с правой стороны.

РЕГУЛЯРНАЯ ЗАОЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Уважаемые коллеги!

Вятский социально-экономический институт проводит серию заочных конференций по «новой экономике». Статьи участников заочных конференций публикуются в журнале «Вопросы новой экономики», **включенный в перечень ВАК**. Направления конференции соответствуют основным рубрикам журнала:

<i>Теория новой экономики</i>	<i>Развитие регионов</i>
<i>Мировая экономика</i>	<i>Модернизация России</i>
<i>Процессы глобализации</i>	<i>Менеджмент</i>
<i>Экономика знаний</i>	<i>Экономическая теория</i>
<i>Предпринимательство</i>	<i>Инноватика</i>
<i>История экономики</i>	<i>Стратегическое управление</i>
<i>Финансовая экономика</i>	<i>Вопросы образования</i>
<i>Прогнозы социально-экономического развития</i>	<i>Научные дискуссии</i>

Стоимость участия в заочной конференции – 7 тыс. руб.

Форму заявки участника конференции и реквизиты для оплаты смотрите на сайте www.vsei.ru.

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

Уважаемые читатели! Журнал распространяется по подписке и адресной рассылке в Российской Федерации и зарубежных странах. При оформлении подписки на журнал через агентство «**Пресса России**» подписной индекс **80935**.

Вы можете оформить редакционную подписку на 6 месяцев (2 номера) или 12 месяцев (4 номера).

Реквизиты для оплаты подписки через редакцию журнала

НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»
Р/счёт 40703810392000000012
Филиал ОАО Банк ВТБ в г. Кирове г. Киров
БИК 043304705
Кор/счёт 30101810200000000705
ИНН 4346034770
КПП 434501001

Журналы высылаются заказной бандеролью с уведомлением по указанному Вами почтовому адресу. Обязательно проверьте правильность почтового индекса.

Редакция может выслать комплекты номеров журналов за 2008-2014 г.

Стоимость одного журнала (до 2012 года выпуска), высылаемого наложенным платежом, – 500 руб., с оплатой почтовых расходов – 560 руб. С 1 января 2012 г. – 900 руб. наложенным платежом, 960 руб. – с оплатой почтовых расходов.

Уважаемые коллеги!

Предлагаем вам размещение рекламы и рекламных статей в нашем журнале.

Дополнительную информацию вы можете получить на сервере www.vsei.ru
(раздел «Аспирантам» – «Научные публикации»)

Почта России

Ф СП-1

АБОНЕМЕНТ на журнал

8 0 9 3 5
(индекс издания)

**ВОПРОСЫ
НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Количество
комплектов

на 2014 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

--	--	--	--	--	--

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

ПВ	место	литер

**ДОСТАВОЧНАЯ
КАРТОЧКА**

8 0 9 3 5

на журнал **ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Стои-
мость

подписки
переадрес.

руб.
руб.

количество
комплектов

на 2014 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

						город
						село
						область
						район
						улица
дом	корпус	квартира				(фамилия, и.о.)

Главный редактор – *В. С. Сизов*
Главный научный редактор – *Е. Ф. Авдокушин*
Ответственный редактор – *С. А. Мальцева*
Дизайн обложки – *А. А. Сизова*

Учредитель:
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
Тел./ф.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61.
E-mail: rus@vsei.ru, nauka@vsei.ru
www.vsei.ru

Подписано в печать 13.12.2014 г. Тираж 500 экз.
Формат 60x84/8. Объем 12,13 усл. печ. л. Заказ № 253.

Отпечатано в ООО «Издательство «Аверс».
610020, г. Киров, ул. Труда, 70.
Тел.: 8 (833-2) 47-42-77; e-mail: avers@kirovnet.net